POSTE PUBLICATION ENRG. N° 40038417

CANADA

les nouvelles esthétiques spa

LE MAGAZINE DE L'UNIVERS DE LA BEAUTÉ ET DU BIEN-ÊTRE

DOSSIER

Tendances 2013 en esthétique-spa

SOINS

ASTRO-SOINS

Adaptez vos soins au signe du zodiaque de vos clientes

Photo : © Lev Dolgatsjov

www.nouvelles-esthetiques.ca / **#80** - JANV./FÉV. 2013 / 14e ANNÉE

+ ENCART ExceptioNail·Beauty MAGAZINE

lumafirm®

Eye Contour Lift & Glow

Faites profiter votre spa du marché des produits anti-âge en offrant une expérience éblouissante aux résultats visibles! Lumafirm® Eye Contour Lift & Glow de Pevonia, un produit disponible dans les spa et chez les détaillants, fascinera vos clientes qui verront disparaître les années en un clin d'oeil.

Sa formule élaborée, combinant de puissants actifs anti-âge et un complex raffermissant, et ses modes d'action évolués permettent de:

- Lisser et raffermir instantanement
- Éclaircir et raviver
- Atténuer visiblement les rides et adoucir la texture de la peau
- Diminuer les cernes et décongestionner

Résultats obtenus après application par un professionnel dans un spa

pevonia®

Natural ingredients. Professional results.

1-800-250-3131 • PevoniaPro.com

SATISFAITES À 100 %

*étude d'une semaine réalisée auprès de 30 femmes

Dans une récente étude réalisée auprès de consommatrices, *100 % des participantes se sont déclarées satisfaites de l'effet immédiat d'éclaircissement, et trouvaient leurs contours des yeux plus lisses, plus fermes et visiblement ravivés." *

La collection In-Demand Lumafirm® inclus: Lumafirm® pour le visage, les yeux et le corps.

Demandez dès aujourd'hui l'information sur notre offre exceptionnelle! *Pevonia Partners

le mot de l'éditeur

Philippe Coquin (éditeur)

Humbert Pierantoni, le père-fondateur du magazine Les Nouvelles Esthétiques, clamait aux esthéticiennes au cours de ses congrès dans les années 60 : « Apprendre ou mourir ! »

Pour ma part, voilà ce que j'ai envie de dire aux esthéticiennes d'aujourd'hui : **Apprendre encore et toujours, pour votre avenir !**
Voici ce que vous découvrirez lors de votre prochain congrès :

Technologie et Esthétique - Où en sommes-nous ?
Passage en revue des technologies sur le marché.
La cosmétique énergétique, un must
Cellules souches : leur intérêt en cosmétologie
Surpoids, phénomène de société : votre mission prioritaire
Une norme professionnelle pour les esthéticiennes du Québec
Évolution en esthétique, les pièges à éviter
Comment combattre les cicatrices disgracieuses ?
La guerre des boutons
Le Maquillage Tendance 2013 et Maquillage minéral
Maquillage Camouflage et Maquillage de soirée
Démystifiez les B.B crèmes
Transformez vos finissantes en star du tapis rouge
Signature de Soin, initiation à l'image personnelle
Comment créer votre Nail Bar ?
Informer et éduquer sa cliente … c'est payant !
Vive la 3D ! Démonstrations de divers types de décoration en 3D, technique acrylique
La technique "One stroke" sur ongle avec de la peinture acrylique
Pratique avec les Masters du Québec
Génération Y, mode d'emploi, comment attirer et retenir un personnel de qualité
Capitaliser avec les compétences de nos aînés - Réseautage, mode d'emploi
Tendances 2020 – La beauté au temps futur !
Faire 1 000 $ de plus par mois dans votre salon ? C'est facile !
Ralentir pour Réussir
Lumina Sparks - Les 4 couleurs de la beauté
4 couleurs, 8 aspects, 24 qualités, 3 masques
Dermo-nutrition appliquée : formule anti-âge gagnante en esthétique
Personnalité vestimentaire au travail
L'épilation à la pâte de sucre
Découverte du Soin Vénusté
inspiré du rituel ancestral anti-âge Kobido
Le massage Lama Chi

les nouvelles esthétiques spa
CANADA

www.nouvelles-esthetiques.ca

Publié par/Published by :
Les Nouvelles Esthétiques Canada
Rédaction - publicité - abonnement :
Direction - Advertising - Subscriptions:
Les Nouvelles Esthétiques
CANADA
CSP Outremont - CP 48788
Montréal (Québec) H2V 4V1
T. +1 514-678-2648
1 877-977-4666
F. +1 514-504-6710

Editeur-Publicité/Publisher-Advertising :
Philippe Coquin
philippe@nouvelles-esthetiques.ca

Rédactrice en chef/Editor :
Gaëlle Mouster
gaelle@nouvelles-esthetiques.ca

Traduction/Translation :
Linda Basso

Secrétariat de rédaction :
Marithé Person & Gwion Keromnes

Abonnement/Subscription:
Tarif 2012/ Rates Canada
VERSION FRANÇAISE / FRENCH EDITION
1 an/year (6 numéros/issues) : 55 $
2 ans/years (12 numéros/issues) : 95 $
3 ans/years (18 numéros/issues) : 120 $
VERSION ANGLAISE / ENGLISH EDITION
2 ans/years (4 numéros/issues) : 40 $
3 ans/years (6 numéros/issues) : 55 $

N° TVQ: 143137883 / N° TPS: 1022732338 - Registration post publication : 40038417
Imprimé au / Printed in Canada

La reproduction même partielle des articles et des documents qui figurent dans ce journal est interdite. Les manuscrits et les photos envoyés à notre journal ne sont pas rendus, sauf accord préalable avec la direction. Les articles que nous publions sont la propriété de notre journal qui peut en disposer à sa guise.

The publisher has taken all reasonable measures to ensure the accuracy of the information in this magazine and cannot accept responsability for errors in or omissions from any information given in previous editions of this journal or for any consequences arising thereof. No part of this publication may be reproduced in any form by any means, whether electronic, mecanical or optical without the express prior written permission of the publisher.

Les Nouvelles Esthétiques Spa
à l'international

AFRIQUE DU SUD
SOUTH AFRICA
www.lesnouvelles.co.za
BALTIQUE
Lettonie, Lituanie, Estonie
elena.sikovski@megapressgroup.com
BRESIL - BRAZIL
www.nouvellesbrasil.com.br
CHINE - CHINA
hkbmbe@sinatown.com
ESPAGNE-SPAIN
www.vidaestetica.es
ETATS-UNIS - USA
www.lneonline.com
FRANCE
www.nouvelles-esthetiques.com
GRECE - GREECE
www.nouvelles-esthetiques.gr
HONG KONG
hkbmbe@sinatown.com
ISRAEL
www.lne.co.il
ITALIE - ITALY
www.lneitalia.com
JAPON - JAPAN
nouvelle@ml.interq.org.jp
POLOGNE - POLAND
www.lne.pl
PORTUGAL
T +351 96 501 54 55
REPUBLIQUE TCHEQUE
www.lne.cz
ROUMANIE - ROMANIA
www.nouvelles-esthetiques.ro
TAIWAN
hkbmbe@sinatown.com
UKRAINE
lne@estet.com.ua

Expérience Techniques Spa
Enveloppements, exfoliation, facial éclair, soins des pieds et des pieds
La Chroma-thérapie énergétique et les drainages énergétiques
Le Shiroabhyanga
Le massage Lomi lomi Hawaïen
Le massage Lama Chi
Le link massage
Le massage nomade tzigane
La réflexologie sud-africaine
La gymnastique faciale facelooking
Les bonnes manœuvres en esthétique

Et enfin ...

Les finales des Prix VÉNUS en direct : pose d'ongles, décor d'ongles et maquillage de soirée.
Le souper-gala dansant avec la remise des prix Vénus.

Ne manquez pas notre prochain congrès, les 14 et 15 avril 2013 ! Ce serait bien dommage, non ?

Pour en savoir plus et s'inscrire :
Reportez-vous aux pages 8 à 15 et visitez www.nouvelles-esthetiques.ca

En attendant, toute l'équipe de votre magazine vous souhaite une bonne et enrichissante année 2013.

Philippe Coquin

Collaborateurs

Anne Christine Schnyder

Frédérique Allamand

Michel Blucheau

Gérard Peyrefitte

Stéphanie Bernard

Marie-Eve Aubert

Véronique Vitalei

Caroline Martel

Geneviève St-Cyr

Elaine Bilodeau

Virginie Sigouin

Gaëlle Mouster

Micheline Faccone

Alexandra Biankka

ÉCLAT = JEUNESSE

REGAGNEZ LA LUMIÈRE

Plusieurs facteurs contribuent à un vieillissement prématuré, mais le plus important de tous est l'**exposition au soleil**.

Au cœur de ce sérum expert anti-âge, l'association exceptionnelle de Vitamine C stable concentrée à 10% et du pouvoir de la Technologie Uvaxine®.

Une formule sans précédent pour une peau d'apparence rajeunie, plus lumineuse, plus ferme, plus lisse et un teint éclatant en moins de 28 jours !

Sérum C+10

Technologie Uvaxine®

Complexe antioxydant concentré

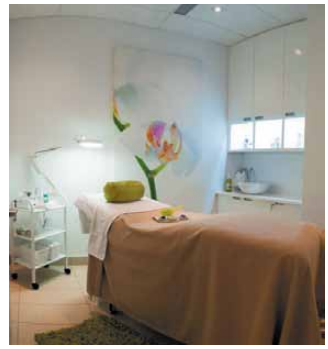
ENCORE UNE FOIS, LABORATOIRE DR RENAUD INNOVE DANS LES SOINS ANTI-ÂGE.

INNOVATION
Actif utilisé pour la 1ère fois en Amérique du Nord
RECHERCHE

Laboratoire
Dr Renaud

1 800 361-0352
ldrenaud.com

Sommaire salon - spa - ongles - maquillage



P. 8 **ACADÉMIE LES NOUVELLES ESTHÉTIQUES SPA**
P. 16 Quoi de neuf ?
P. 56 Brèves
P. 62 Vie des spas
P. 64 **VÉNUS 2012**
P. 66 Vie-pro & Formations
P. 94 Carnet d'adresses et index des annonceurs
P. 96 Annonces Classées
P. 98 **INFO ABONNEMENT**

DOSSIER SOINS ET PRODUITS DE BEAUTÉ TENDANCES

P. 24 Tendances 2013 en esthétique-spa - *par Anne-Christine Schnyder*
P. 58 Tendances 2013 en matière de développement d'affaires - *par Frédérique Allamand*

P. 28 Tout est correct ! - *par David Bernard*
P. 30 Engagement : des actifs naturels maîtrisés - *Par Michel Blucheau*
P. 32 Adaptez vos soins au signe du zodiaque de vos clientes - *par Anette Knapen*
P. 40 Portrait : Vagheggi en évolution constante
P. 42 Simone Crête-Parent, une vie dédiée à l'esthétique - *par Gaëlle Mouster*
P. 44 La massothérapie, de plus en plus spécialisée - *par Mon Réseau Plus*
P. 48 Un cadeau de moi... à moi ! - *par Marie-Eve Aubert*
P. 50 Les adolescents et leur peau - Publi-Info Gernétic
P. 52 Hommage à Evelyn H. Lauder - *par Les Nouvelles Esthétiques France*
P. 50 L'esthétique, la thérapie, l'action et les ventes - *par Micheline Faccone*

P. 71 **ENCART MAGAZINE** ExceptioNail.Beauty
P. 72 Nouveautés ongles et maquillage
P. 74 FOCUS : Griffes Yin & Yang, en mode noir et nude - *par Isabelle Tremblay*
P. 78 Bien plus qu'une manucure - *par Alexandra Biankka*
P. 80 Portrait : Pure bar à ongles et soins - *par Gaëlle Mouster*
P. 82 Dossier : les soins des pieds en mode spa - *par Chantal Desjardins*
P. 86 Décors d'ongles
P. 90 Un peu de couleur pour cet hiver - *par Stéphanie Bernard*
P. 92 Vie-pro & Formations ongles et maquillage

MIXTE
Papier issu de sources responsables
FSC® C102564

Osez...

savourer le temps qui passe

France Laure®
PARIS

Toujours *Oser!*

1 800 361.1361

www.francelaure.com

Fabriqués au Québec

L'expérience... c'est tellement sexy.

La Collection *Ultime Jeunesse* France Laure contient un amalgame parfait d'actifs qui traite, ralentit et prévient les signes de l'âge.

Vous pourrez ainsi profiter pleinement de chaque seconde.

www.toujoursoser.com

PROGRAMME & INFORMATIONS

EN MATINÉE : FORMATION ET COACHING

+ DE 40 ACTIVITÉS AU COURS DES 2 JOURS DANS 5 SALLES SPÉCIALISÉES : Soins esthétiques, Spa & Massothérapie, Soins des ongles, mains & pieds, Maquillage et Coaching d'entreprise.

- Ateliers de formations
- Ateliers-débats animés
- Compétitions Live
- Lunch-conférences

Des formateurs-conférenciers canadiens et internationnaux de haut niveau
Dans tous les domaines de l'industrie de la beauté et du bien-être
Places - limitées - Possibilité de réserver les ateliers d'avance.
Certificat de formation délivré.

EN APRÈS-MIDI : DÉCOUVERTE DES NOUVEAUTÉS DE L'ANNÉE, EN PRIMEUR

- Visite des 60 kiosques des fournisseurs partenaires
- Tirage de présence / Sacs cadeaux
- Compétitions en direct :
  Finale des prix Vénus : «Styliste d'ongle» et «Artiste-maquilleur» de l'année.

EN SOIRÉE (dimanche) :

- Le gala des Vénus
- Remise des 14 prix vénus 2012
- Souper Gala dansant animé

HORAIRES DIMANCHE ET LUNDI :

Ateliers de formations :	8h30-12h30 et 13h30-15 h
Lunch conférence :	12h30-13h30
Visite des Kiosque :	13h30-18h

TARIFS DES CHAMBRES (spécial congrès): à partir de 103 $ (occ.double)
RESERVATION : 1 800-668-3521.

SERVICE D'AUTOBUS NOLISÉS au départ de Québec et Montréal.

TARIFS (prix en dollars canadien, incluses)

	VIP 2 JOURS Dimanche et lundi)	VIP Dimanche	Souper Gala Vénus Seul	Congressiste 2 jours	Congressiste 1 jour
Stationnement	●●	●	●	●●	●
ATELIERS de formation	●●	●		●●	●
Pauses-café	●●	●		●●	●
Accès à la salle des compétitions	●	●		●	●
Lunch-conférence (Boîte à lunch)	●●	●		●●	●
VISITE DES KIOSQUES	●●	●		●●	●
Tirage de présence	●●	●		●●	●
Cocktail et Remise des prix Vénus	●	●	●		
Souper-Gala dansant (dimanche)	●	●	●		
Tirage spécial Gala	●	●	●		
Tarif SPÉCIAL ABONNÉ *	**130$**	**105$**	**60$**	**75$**	**50$**
Tarif régulier	150$	125$	70$	95$	65$

** Abonnement valide au magazine, Les Nouvelles-esthétique Spa Canada. Prix de l'abonnement 1 an : 55$.*

INSCRIPTION EN LIGNE : ***www.nouvelles-esthetiques.ca***

INFORMATION : 1 877-977-4666

CANADA

les nouvelles esthétiques spa

ACADÉMIE

Plus qu'un Congrès...

2013

14 & 15 AVRIL

DRUMMONDVILLE
BEST WESTERN HÔTEL UNIVERSEL

ATELIERS DE FORMATION
ATELIERS DÉBATS
EXPOSITION
COMPÉTITIONS
GALA DES VÉNUS

INSCRIPTION EN LIGNE :
www.nouvelles-esthetiques.ca
INFORMATION : 1 877-977-4666

PRÉ-PROGRAMME

CONFÉRENCIERS

INVITÉ D'HONNEUR

DAVID BERNARD

Vous avez surement reconnu le porteur de la valise # 26 de l'émission Le Banquier... mais David Bernard est aussi boxeur olympique détenteur du titre de champion québécois sur 3 années consécutives, il passe sa jeunesse à gérer sa vie comme un boxeur... se battre pour gagner. À l'âge de 19 ans, il voyage à travers l'Europe et l'Afrique du Nord afin d'effectuer un pèlerinage spirituel et clarifier sa mission de vie. C'est dans le désert du Sahara qu'il découvre sa voie... étudier les principes du bonheur au quotidien pour ensuite les partager à ses pairs. Aujourd'hui diplômé comme Coach Certifié en programmation neurolinguistique, PNL pour les intimes, David œuvre comme conférencier et coach de vie. Il représente d'ailleurs la Société Internationale des Coachs en PNL à titre d'Ambassadeur International. Il est aussi l'auteur des livres « best seller » Ralentir pour Réussir, et l'Amour SEXSHIP, publiés au Québec et en France. On peut également observer David évoluer à la télévision puisqu'il participe à diverses émissions et séries telles que Sucré Salé, Deux filles le matin, District V comme chroniqueur.

- **RALENTIR POUR RÉUSSIR - dimanche 14 - 15h à 16h30 - Salle Claude Mouton B**

Frédérique Allamand

Gestionnaire ayant plus de 16 années d'expérience dans le domaine des ventes techniques pour des entreprises d'envergure régionale et internationale. Connaissance de la culture européenne et nord-américaine. Fortes habiletés à anticiper les besoins des clients et à développer en partenariat des projets axés sur l'innovation, la créativité et la recherche de solutions efficaces et durables. Orientation marquée pour l'atteinte des objectifs dans le respect des valeurs corporatives en place, des coutumes et cultures constituant le caractère unique de chaque client.

- **CAPITALISEZ AVEC LA COMPÉTENCE DE NOS AINÉS, RÉSEAUTAGE MODE D'EMPLOI - dimanche 14 - 11h - Salon Affaires**

Alain Audet, mba

Alain Audet a un parcours professionnel doté de postes de direction pour des entreprises telles Kérastase Canada, Parasuco Jeans et en Asie chez les distributeurs de marques comme : Armani, Prada, Gucci, Calvin Klein et DKNY. Alain a dirigé LIFS à Singapour et a enseigné au Collège LaSalle et à l'Université de Sherbrooke. Depuis 2003. Alain travaille avec des manufacturiers de mode, de cosmétiques et de produits de beauté, ainsi que des cliniques médicales, des spas, salons de coiffure et d'esthétique leur offrant des services professionnels en matière de planification de concept de détail et de services, de gestion des opérations et de développement stratégique des affaires.

- **TENDANCES 2020, LA BEAUTÉ AU TEMPS FUTUR - lundi 15 - 9h30 - Salon Affaires**
- **LUMINA SPARK, LES 4 COULEURS DE LA BEAUTÉ - lundi 15 - 13h30 - Atelier de 3 heures (frais additionnels)**

Jean-Daniel Bartl (Suisse)

Directeur du laboratoire Gibro SA, en Suisse, laboratoire créateur et fabricant de la gamme PHYTO 5, leader mondial des soins cosmétiques énergétiques, naturels et holistiques depuis plus de 30 ans. Ingénieur chimiste de formation, il a commencé sa carrière dans la recherche et le développement chez Novartis puis chez Givaudan à Genève, où il était responsable du développement de nouvelles molécules odorantes. Après avoir créé le nouveau département de recherche et développement du laboratoire Gibro, il obtenu la certification Ecocert attestant que le laboratoire est écologique. Il a créé, avec son équipe de scientifiques, plus de 20 produits certifiés BIO de la gamme PHYTO 5.

- **LA COSMÉTIQUE ÉNERGÉTIQUE, UN MUST ! - dimanche 14 - 11h - Salon Esthétique**
- **LA CHROMA-THÉRAPIE ÉNERGÉTIQUE ET LES DRAINAGES ÉNERGÉTIQUES - lundi 15 - 11h - Salon Spa**

Catherine Beaudet

Analyste-conseil en personnalité vestimentaire. Femme d'affaires, Catherine Beaudet étudie d'abord en commerce puis en relations industrielles avant de créer son entreprise en ressources humaines. Elle fonde également la troisième plus grande section BNI (Business Network International) au Canada et en prend la présidence la première année. Certifiée conseillère en image de l'école Look Institute de Paris, elle aspire maintenant à mettre en valeur chaque personne en travaillant sur leur image personnelle et professionnelle tout en respectant leur personnalité.

- **PERSONNALITÉ VESTIMENTAIRE AU TRAVAIL - lundi 15 - 9h30 - Salon Maquillage**

Sylvie Breton

Elle compte plus de 26 ans d'expérience dans l'industrie de l'esthétique, la beauté, le mieux-être et la gestion de poids. En 1995, après 10 ans comme esthéticienne et directrice de formation, Sylvie se retrouve avec un problème majeur d'éruptions cutanées, ainsi qu'un surplus de poids, un manque d'énergie et de confiance en elle. Elle commence donc un programme de recherche en nutrition et en mieux-être. Depuis 1996, son problème de peau a disparu, elle maintient une perte de poids de 25 lb et elle a aidé des milliers de personnes à se sentir mieux dans leur corps. Elle est l'exemple d'une belle réussite de transformation autant intérieure qu'extérieure.

- **SURPOIDS, PHÉNOMÈNE DE SOCIÉTÉ, VOTRE MISSION PRIORITAIRE - lundi 15 - 11h - Salon Esthétique**

Ahn Dang Ph.D.

Doctorat en Chimie. Formation en Cellulo-cosmétologie. Formation en Dermopharmacie R&D en Cosmétologie Appliquée. Conférencière mandatée par le Ministère de l'Éducation du Québec. Conférencière, consultante scientifique et chercheuse invitée par des Universités étrangères. Consultation privée en dermocosmétiques et en dermonutrition.

- **CELLULES SOUCHES, LEUR INTÉRÊT EN COSMÉTOLOGIE - lundi 15 - 9H30 - Salon Esthétique**
- **DERMO-NUTRITION APPLIQUÉE, FORMULE ANTI-ÂGE GAGNANTE - lundi 15 - Formation de 3 heures (frais additionnels)**

Carole Drolet

Madame Carole Drolet est directrice générale de SOINS PERSONNELS QUÉBEC, le Comité sectoriel de la main-d'œuvre des services de soins personnels depuis plus de quatre ans.
SOINS PERSONNELS QUÉBEC soutient le développement des compétences des 55 000 travailleurs, coiffeuses/coiffeurs, esthéticiennes, électrolystes et massothérapeutes du Québec.

- **UNE NORME PROFESSIONNELLE POUR LES ESTHÉTICIENNES AU QUÉBEC - lundi 15 - LUNCH-CONFÉRENCE 12H50 Salle Claude Mouton B**

Geneviève Dufresne

Geneviève Dufresne dispose d'une formation complète dans le domaine de l'esthétique ainsi qu'un perfectionnement de ses techniques maquillage qu'elle a suivi chez ARTDECO en Allemagne. Passionnée du métier depuis plus de 16 ans, elle a touché à plusieurs secteurs du domaine dont les volets médical, scolaire, vente et formation ,elle est maintenant directrice technique chez Dupuis Magna cosmétiques international depuis 8 ans.

- **DÉMYSTIFIER LES B.B CRÈMES – Transformer vos finissantes en star du tapis rouge - lundi 15 - 11h - Salon Maquillage**

Micheline Faccone

Esthéticienne passionnée du monde de la beauté et du bien-être, Madame Faccone enseigne ses connaissances depuis 1992. Formatrice chevronnée tant au niveau national qu'international elle poursuit ses études en administration scolaire, tout en continuant de former la relève de l'industrie. Sa philosophie et ses approches en vente-conseil sont basées sur le plaisir et les résultats concrets.

- **FAIRE 1000$ DE PLUS DANS SON SALON PAR MOIS, C'EST FACILE ! - lundi 15 - 11h - Salon Affaires**

Giovanni Fasiello (Allemagne)

Il a obtenu sa formation de coiffure et d'artiste Make up à la prestigieuse Munich Hair Academy en 2000. Au cours de son parcours professionnel, Giovanni a acquis une grande expérience dans les défilés de mode internationaux et des maisons de modes de grand standing. Le charismatique maquilleur et formateur gère tous ses séminaires et ateliers autant en national qu'à l'international. Ses activités sont toujours alimentées par sa créativité et sa grande passion pour le maquillage et les couleurs. Ce chef visagiste a aussi inspiré la nouvelle ligne de Malu Wilz Beauté.

- **MAQUILLAGE TENDANCES 2013 & MAQUILLAGE MINÉRAL - dimanche 14 - 9h30 - Salon Maquillage**
- **MAQUILLAGE CAMOUFLAGE & MAQUILLAGE DE SOIRÉE - dimanche 14 - 11h - Salon Maquillage**
- **MAQUILLAGE CAMOUFLAGE & MAQUILLAGE DE SOIRÉE - dimanche 14 - Formation de 3 heures (frais additionnels)**

Jimmy Innocent

Entraîneur personnel, Instructeur de boxe et de Spinning. Jimmy est Kinésiologue, donc il est titulaire d'un Baccalauréat d'intervention en activité physique ainsi que plusieurs formations liées au domaine de l'activité physique. Il a participé à plusieurs marathons et demi-marathons ainsi qu'à un Championnat américain international de karaté où il a fini premier. Ses spécialités sont le core training, la boxe, la prise de masse musculaire et la perte de poids. Il est un excellent communicateur et vulgarisateur. Il sait inspirer les gens à croire en leur potentiel afin d'atteindre leur objectif et même plus.

- **SURPOIDS, PHÉNOMÈNE DE SOCIÉTÉ, VOTRE MISSION PRIORITAIRE - lundi 15 - 11h - Salon Esthétique**

Ginette Lafrance

Fondatrice de l'Académie Internationale Compétence Beauté, qui a formé plusieurs milliers d'esthéticiennes au Québec depuis son ouverture. Animée par l'évolution technologique, elle est appelée à plusieurs reprises comme experte de contenu pour le ministère de l'Éducation, pour Soins personnels Québec (CSMO), tout dernièrement pour la rédaction du manuel de formation en photorajeunissement. Elle est d'ailleurs l'auteure du manuel de formation en photoépilation utilisé comme formation officielle à travers le Québec. Elle a écrit une série d'articles et participer à différentes émissions de télé et de radio toujours à titre d'experte du domaine.

- **TECHNOLOGIE, OU EN SOMMES NOUS ? - dimanche 14 - 9h30 - Salon Esthétique**

Suzanne Mailhot

Diplômée en communication et en gestion des ressources humaines. Présidente de MITRA services aux entreprises depuis 1990, Suzanne L. Mailhot a développé une solide expertise au niveau de l'analyse organisationnelle. Ses services sont retenus à titre d'animatrice lors de planification stratégique et de conférence, de consultante en planification de relève, de formatrice et de consultante en développement organisationnel en contexte de croissance, de restructuration et de vente d'entreprise. Elle a siégé auprès de différents conseils d'administration et de conseils consultatifs à titre d'animatrice et de conseillère.

- **GÉNÉRATION Y MODE D'EMPLOI, COMMENT ATTIRER ET RETENIR UN PERSONNEL DE QUALITÉ - dimanche 9h30 - Salon Affaires**
- **COMMENT ATTIRER ET RETENIR UN PERSONNEL DE QUALITÉ - lundi 15 - 13h30 - Atelier de 3 heures (frais additionnels)**

Estelle Ouimet

Analyste-conseil en personnalité vestimentaire. Formée en orientation scolaire et professionnelle, Estelle Ouimet évolue plusieurs années dans les domaines financiers et de coaching en démarrage d'entreprise. Le goût de relever de nouveaux défis, femme d'affaires, elle s'associe pour créer une firme en ressources humaines tout en développant une expertise comme gestionnaire en développement de carrière. Certifiée conseillère en image de l'école Look Institute de Paris, elle désire accompagner les gens et les professionnels à découvrir leur personnalité type, définir leur style vestimentaire, permettre de faire l'ancrage entre la personne et leur image en fonction de leur personnalité, de leur âge, de leur mode de vie et de leur profil d'emploi.

- **PERSONNALITÉ VESTIMENTAIRE AU TRAVAIL - lundi 15 - 9h30 - Salon Maquillage**
- **SIGNATURE DE SOI, INITIATION À L'IMAGE PERSONNELLE- lundi 15 - 13h30 - Atelier de 3 heures (frais additionnels)**

Daniel Pauzé

Titulaire d'une formation universitaire en comptabilité, gestion et marketing, Daniel Pauzé a œuvré pendant plusieurs années en tant que directeur régional des ventes pour une importante compagnie d'assurance américaine. Il fonde 1992 le cabinet de courtage en assurance de dommages pour les entreprises et les professionnels des soins de beauté et du bien-être, Asserpro inc, dont il est toujours le président. Homme d'action, il s'est impliqué auprès de plusieurs organismes associatifs et législatifs. Il a été commissaire au comité de discipline de la Chambre d'assurance de dommages du Québec (CHAD) pendant plus de 6 ans et a siégé pendant 4 ans au sein du conseil d'administration du Regroupement des cabinets de courtage d'assurance du Québec (RCCAQ).

- **ÉVOLUER EN ESTHÉTIQUE, LES PIÈGES À ÉVITER - lundi 15 - 13h30 - Salle Claude Mouton B**

ÉQUIPE CRÉATIVE ONGLES

Anne Sophie Guernon

Technicienne depuis maintenant 11 ans, Anne-Sophie a fait son cours d'esthétique, avant de suivre une formation en pose d'ongles. Depuis ce jour, elle mord à pleines dents dans ce beau métier qui laisse place à l'imagination, la créativité et aux défis. Elle a collaboré plusieurs fois avec le magazine ExcepioNail.Beauty pour des créations et la réalisation de plusieurs couvertures.

- **PRATIQUEZ AVEC LES MASTERS DU QUÉBEC, Jam Session - lundi 15 - 11h - Salon Ongles**

Manon faucher

Elle a fondé Distribution Arybellis en 2003, un centre de formation et distribution de produits professionnels pour les d'ongles. Arybellis est maintenant un manufacturier reconnu dans toute la province. Toujours à la recherche des nouvelles tendances, Mme Faucher cumule plusieurs formations professionnelles à l'étranger : à Los Angeles, en Californie au centre de formation American International Industries, en France et en Italie. C'est une visionnaire dans l'âme et a des projets forts importants qui verront le jour sous peu.

- **INFORMER ET ÉDUQUER SA CLIENTE … C'EST PAYANT !- - dimanche 14 - 10h30 - Salon Ongles**

Virginie Sigouin

Elle a débuté sa carrière artistique dès l'âge de 14 ans en recréant le personnage de "Quasimodo" pour une production amateur. Ensuite est venu "Thriller" qui lui a valu la troisième place en maquillage effets spéciaux à New York à la compétition I LOVE DANSE volet Américain. Autodidacte, elle touche à tout en esthétique et s'est découvert une passion pour la décoration sur ongles. Spécialiste en miniaturisation, elle impressionne toujours ses clientes.

- **VIVE LA 3D, DÉMONSTRATIONS DE DIFFÉRENTS TYPES DE DÉCOR 3D (acrylique), dimanche 14 - 11h30 - Salon Ongles**
- **DÉMONSTRATIONS DE TECHNIQUE «ON STROKE» ET PEINTURE SUR ONGLES, lundi 15 - 9h30 - Salon Ongles**

Caroline Vallières

Jeune femme de 29 ans, je suis dans le domaine de la pose d'ongles depuis bientôt 4 ans. Je me spécialise notamment dans l'art de la fantaisie. Je m'inspire de la nature, les fleurs, les arbres, les saisons pour créer des ongles éclatants de couleur. J'adore transmettre ma passion à tout ceux et celles qui veulent créer, voilà d'ailleurs pourquoi j'ai écrit et édité «Virtuose de l'ongle», un volume sur la fantaisie des ongles.

- **PRATIQUEZ AVEC LES MASTERS DU QUÉBEC, Jam Session - lundi 15 - 11h - Salon Ongles**

Véronique Vitalei

Styliste d'ongles, propriétaire du salon Mia Beauté.
Styliste d'ongles pour la rubrique «Nail Art» du magazine ExcpetioNail.Beauty.

- **PRATIQUEZ AVEC LES MASTERS DU QUÉBEC, Jam Session - lundi 15 - 11h - Salon Ongles**

SALON ESTHÉTIQUE

DIMANCHE 14 avril 2013

TECHNOLOGIE, OU EN SOMMES NOUS ? - dimanche 14 - 9h30 - Salon Esthétique - par Ginette Lafrance

Atelier interactif ! Venez vous ressourcer, mettre à jour vos connaissances et faire le point sur les nouvelles technologies du marché. Des sources, des techniques, des méthodes de travail, nous ferons le tour de la question sur ces nouvelles technologies. Catégories, buts et effets visés et recherchés, des tableaux vous seront présentés afin de mieux distinguer chacune d'elles. Nous aborderons le cadre légal, les limites de l'acte dit « médico-esthétique». Suite à l'exposé, des démonstrations auront lieu sur place ajoutant le visuel essentiel à une meilleure compréhension. Ce contenu, riche en informations, vous éclairera et vous permettra de faire de futurs choix ! Venez poser vos questions ! Un document récapitulatif vous sera remis à la fin de la présentation.

LA COSMÉTIQUE ÉNERGÉTIQUE, UN MUST ! - dimanche 14 - 11h - Salon Esthétique - par Jean Daniel Bartl

Présentation de la cosmétique énergétique. Comment les soins du visage, du corps ou capillaires deviennent-ils des outils permettant aux clients d'accéder au réel bien-être, condition sine qua non d'une bonne santé ? Explication de quelques preuves modernes des médecines énergétiques traditionnelles et de la loi des 5 éléments appliqués à la cosmétologie. Pourquoi la beauté est-elle la santé qui se voit ?

RALENTIR POUR RÉUSSIR - dimanche 14 - 15h à 16h30 - Salle Claude Mouton B - par David Bernard

Les participants seront rivés à leur siège pendant que David leur racontera avec humilité, simplicité et humour ses prises de conscience suite à une expérience où il fut prisonnier d'une tempête de sable dans le désert du Sahara. Des auditoires de milliers sont instantanément passés du grand fou rire à un silence total pendant que David révélait la plus importante leçon qu'il a apprise de son grand-père mourant juste avant qu'il ne décède... Portée par des histoires et des métaphores, enrichie par un humour constant, cette conférence offre aux participants l'opportunité de ralentir et d'observer leur vie à l'aide d'une perspective plus globale afin de clarifier leurs priorités. Il arrive parfois qu'on se laisse entraîner dans la routine du quotidien, au travail comme dans la vie. Tout comme sur un tapis roulant, on s'essouffle à faire du surplace. Ce rythme, régi par notre pilote automatique, mène bien souvent au manque de motivation et à l'épuisement.

LUNDI 15 avril 2013

CELLULES SOUCHES, LEUR INTÉRÊT EN COSMÉTOLOGIE - lundi 15 - 9H30 - Salon Esthétique - par Anh Dang, Ph .D.

Le potentiel époustouflant des cellules souches sont en train de révolutionner la médecine actuelle. Qu'en est-il de leur place au développement de nouvelles approches dans le domaine du vieillissement cutané en dermo-cosmétologie active? Cette présentation apporte une mise au point particulièrement aux cellules souches adultes de la peau: leurs missions, leurs applications dans les préparations de soins anti-âges ainsi qu'un survol de l'avancement des scientifiques dans l'optimisation de leur environnement et de leur inestimable capacité de régénération cellulaire au service de la beauté.

SURPOIDS, PHÉNOMÈNE DE SOCIÉTÉ, VOTRE MISSION PRIORITAIRE - lundi 15 - 11h - Salon Esthétique
par Gaëlle Mouster, SylvieBreton, Jimmy Innocent

UNE NORME PROFESSIONNELLE POUR LES ESTHÉTICIENNES AU QUÉBEC - lundi 15 - LUNCH-CONFÉRENCE 12H50 - par Carole Drolet

Venez découvrir comment cette stratégie pourra contribuer à un meilleur encadrement et à la valorisation de la profession, à une optimisation et une reconnaissance des compétences ainsi qu'à faciliter l'intégration des nouvelles esthéticiennes en milieu de travail tout en les accompagnant vers la pleine maitrise de la pratique de l'esthétique.

SALON SPA

DIMANCHE 14 avril 2013

DÉCOUVERTE DU SOIN VÉNUSTÉ - dimanche 14 - 11h15 - Salon Spa

Inspiré du rituel ancestral anti-âge KOBIDO (l'un des traitements naturels les plus efficaces et performants contre le vieillissement), qui fut jadis, réservé à la royauté du pays du soleil levant, le soin Vénusté** de l'Herbier honore la beauté intégrale de chacun, afin de laisser place à la pure expression de notre jeunesse intérieure. Vénusté : très grande beauté, délicatesse... Un protocole minutieux enseigné par une formatrice d'expérience allié à des produits de soins corporels écologiques de grande qualité vous permettra assurément, de vous démarquer au sein de votre clientèle!

LUNDI 15 avril 2013

LA CHROMA-THÉRAPIE ÉNERGÉTIQUE ET LES DRAINAGES ÉNERGÉTIQUES - lundi 15 - 11h - Salon Spa - par Jean Daniel Bartl

Présentation des technologies qui ont permis à Phytobiodermie de remporter le prix de l'Innovation à Paris en 1998 pour un lifting naturel du visage. La lumière et ses couleurs, l'énergie à l'état pur. Le drainage énergétique des 5 fluides corporels pour des résultats immédiats et durables.

SALON AFFAIRES

DIMANCHE 14 avril 2013

■ **GÉNÉRATION Y MODE D'EMPLOI, COMMENT ATTIRER ET RETENIR UN PERSONNEL DE QUALITÉ - dimanche 9h30 -** par Suzanne L. Mailhot

■ **CAPITALISEZ AVEC LA COMPÉTENCE DE NOS AINÉS, RÉSEAUTAGE MODE D'EMPLOI - dimanche 14 - 11h** par Frédérique Allamand

LUNDI 15 avril 2013

■ **TENDANCES 2020, LA BEAUTÉ AU TEMPS FUTUR - lundi 15 - 9h30** - par Alain Audet

Les 10 grandes tendances auxquelles il faut se préparer : technologies, nouveaux réseaux de distribution innovations, comportement du consommateur, concurrence, nouveaux media, la nutricosmétique, la croissance du marché génération Y. etc...à quoi s'attendre et comment bien se positionner pour s'assurer d'un futur prospère. Une conférence de 90 minutes qui vous verra remettre en questions vos croyances actuelles, vous retournerez dans votre entreprise plein de nouvelles idées pour votre marketing et positionnement.

■ **FAIRE 1000$ DE PLUS DANS SON SALON PAR MOIS, C'EST FACILE ! - lundi 15 - 11h -** par Micheline Faccone

Existe-t-il des méthode ou stratégies qui peuvent faire augmenter vos ventes de façon considérable? Bien sûr que oui! Même et surtout si en ce moment rien ne fonctionne pour vous. Venez assister à un atelier qui vous donnera des outils concrets et qui fonctionnent vraiment. Sincérité, plaisir et défis seront au rendez-vous.

SALON MAQUILLAGE

DIMANCHE 14 avril 2013

■ **MAQUILLAGE TENDANCES 2013 & MAQUILLAGE MINÉRAL - dimanche 14 - 9h30 -** Par Giovanni Fasciello

■ **MAQUILLAGE CAMOUFLAGE & MAQUILLAGE DE SOIRÉE - dimanche 14 - 11h -** Par Giovanni Fasciello

LUNDI 15 avril 2013

■ **PERSONNALITÉ VESTIMENTAIRE AU TRAVAIL - lundi 15 - 9h30 -** Par Catherine Beaudet et Estelle Ouimet

Apprendre à mieux se connaître, à se définir, prendre conscience de l'image qu'on projette, voilà un investissement dans la vie personnelle et la réussite professionnelle.

■ **DÉMYSTIFIER LES B.B CRÈMES – Transformer vos finissantes en star du tapis rouge - lundi 15 - 11h -** par Geneviève Dufresne

L'arrivée du printemps ne signifie pas seulement le soleil mais plutôt de nombreux maquillage de bal et de mariée qui parfois nous rendent la vie difficile. Venez découvrir les looks bronzant du tribal sunset et comment les réaliser avec succès et assurance et aussi apprendre à maximiser vos ventes lors de leurs réalisations!

SALON ONGLES

DIMANCHE 14 avril 2013

■ **VIVE LA 3D, DÉMONSTRATIONS DE DIFFÉRENTS TYPES DE DÉCOR 3D (acrylique), dimanche 14 - 11h30 - Salon Ongles**
Par Virginie Sigouin

LUNDI 15 avril 2013

■ **DÉMONSTRATIONS DE TECHNIQUE «ON STROKE» ET PEINTURE SUR ONGLES, lundi 15 - 9h30 - Salon Ongles -** Par Virginie Sigouin

■ **PRATIQUEZ AVEC LES MASTERS DU QUÉBEC, Jam Session - lundi 15 - 11h - Salon Ongles**
Par Anne Sophie Guernon, Caroline Valière, Véronique Vitalei.

DESCRIPTIFS DES FORMATIONS PRATIQUES

(Sur inscription, frais additionnels de 125$ par formation, voir formulaire d'inscription)

DIMANCHE 14 avril de 13h30 à 16h30 (deux formations au choix)

MAQUILLAGE : Maquillage camouflage et maquillage de soirée

Par Giovanni Fasciello

Atelier de formation pratique - Kit de produits fourni. Les participants pourront refaire les deux looks présentés par Giovanni lors de sa démonstration de 11h, sous la supervision de l'artiste.

SPA : Initiation au soin Vénusté

Le soin Vénusté / Initiation (3hrs) Inspiré du rituel ancestral anti-âge KOBIDO (l'un des traitements naturels les plus efficaces et performants contre le vieillissement), qui fut jadis, réservé à la royauté du pays du soleil levant, le soin Vénusté** de l'Herbier honore la beauté intégrale de chacun, afin de laisser place à la pure expression de notre jeunesse intérieure.

**Vénusté : très grande beauté, délicatesse... Un protocole minutieux enseigné par une formatrice d'expérience allié à des produits de soins corporels écologiques de grande qualité vous permettra assurément, de vous démarquer au sein de votre clientèle!

LUNDI 15 avril de 13h30 à 16h30 (quatres formations au choix)

ESTHÉTIQUE : LUMINA SPARKS – Les 4 couleurs de la beauté - par Alain Audet

4 COULEURS, 8 ASPECTS, 24 QUALITÉS, 3 MASQUES

Qui êtes-vous et comment bien identifier sa clientèle.

Avec un profil psychométrique vous en apprendrez beaucoup sur votre personnalité, vos préférences en communications, et comment vous faites contact et entretenez des relations avec les autres.

Découvrez les caractéristiques beautés et comportement d'achat des 4 grands types :

BLEU PRATICO-PRATIQUE - ROUGE AUDACIEUX - VERT COLLABORATEUR - JAUNE SPONTANÉ

Une conférence de 3 heures, qui à l'aide de support audio-visuels, d'un tapis de découverte, de jeux de cartes interactifs et d'activités guidées ; vous comprendrez les différences entre les 4 grandes énergies, leur utilisation et leur importance sur les modes de comportements et les préférences en communications de chacun. En plus vous serez apte à faire une lecture rapide de vos intervenants.

COSMÉTOLOGIE : La dermonutrition appliquée : formule anti-âge gagnante en esthétique.

Par Anh Dang

Cet atelier est interactif et met l'emphase sur la pratique des conseils en nutrition comme soins en profondeur pour améliorer l'état cutané et/ou pour corriger des imperfections et dermatoses par des régimes spécifiques selon leurs besoins particuliers. Elle est conçue pour les professionnel(le)s de l'esthétique de tout niveau, les permettant de récolter des acquis nécessaires qui complètent et optimisent des soins topiques. Les résultats sont probants, valorisant ainsi leurs travails offerts aux clients(es), ainsi que pour les enseignant(e)s en esthétiques.

IMAGE PERSONNELLE : Signature de Soi

Par Catherine Beaudet et Estelle Ouimet, de l'agence Panache

Le modèle innove par son approche et se veut être un outil efficace pour la gestion de l'image de soi. Ce concept s'adapte au profil de chaque participant en proposant un inventaire de personnalité et une panoplie de styles vestimentaires qui vous permettra de vous identifier, comprendre l'impact de votre personnalité par rapport à votre style et ce, adapté à votre style de vie actuelle et vous aidant à modifier selon le parcours que vous visez. Une recette adéquate spécifiquement aux besoins de l'individu. L'atelier Signature de soi nous vous proposons de faire le pont entre l'être et le paraître puisque ceux-ci demeurent indissociables. Objectifs :

- Définir l'image que je veux donner de moi
- Découvrir et valoriser mon style en liaison avec ma morphologie, ma personnalité, mon mode de vie...

BUSINESS : Génération Y, mode d'emploi,

Comment attirer et retenir du personnel de qualité

par Suzanne Mailhot de l'agence Mitra

Soin Pieds Nutri-Réparateur

Nourrit et protège – Pieds secs et abîmés
Riche en huiles vierges nourrissantes et adoucissantes, crème nourrissante dédiée aux pieds fatigués. Apporte nutrition, confort et élasticité de la peau. Les pieds sont rapidement délassés, souples et confortables.
COMPOSITION :
Huile d'Argan* : Adoucissante, régénératrice, réparatrice et protectrice.
Cire d'Abeille* : Nourrissante, lissante et filmogène.
Argile Blanche : Cicatrisante et antiseptique des peaux irritées.
Huile de Chanvre* : Nutritive et réparatrice.
Beurre de Karité* : Réparatrice, enrichissante et nourrissante.
* ingrédient d'origine biologique
100 % des ingrédients sont d'origine naturelle.
40 % sont issus de l'Agriculture Biologique.
Cosmétique Écologique et Biologique certifiée par Qualité France.

CJMB Cosmétiques / 1-800-661-2562 - www.phyts.com

LIME - L'énergie pure

Dévouée à la beauté, c'est dans la nature que Vagheggi trouve sa genèse et puise les substances pour donner forme à des produits dont chaque extrait végétal sélectionné en détermine l'excellence. L'objectif principal de cette nouvelle ligne est de neutraliser l'action dévastatrice des radicaux libres sur la peau. En plus du beurre et de l'huile essentielle de la lime, des ingrédients précieux comme la vitamine C stabilisée, le sucre intégral de la pulpe de l'orange douce, l'huile de calendula et de jojoba et l'extrait de la fleur d'oranger complètent l'action globale anti-oxydante, revitalisent et illuminent le teint des peaux opaques, non homogènes, asphyxiées et préviennent le vieillissement cutané précoce. Une gamme complète de soins professionnels en institut et de produits pour suivi à la maison.

Distribué en exclusivité par :
Léger & Cie., 3660 rue Poirier, St-Laurent, Qc. H4R 2J5
Tél. 1.800.353.0156

WHITE MOON

Illuminer pour resplendir
Une approche cosmétique nouvelle pour conserver le plus longtemps possible une peau d'apparence jeune, illuminée, uniforme ! Cette gamme de produits répond aux exigences d'un grand nombre de consommateurs, tant hommes que femmes, dont les anomalies pigmentaires du teint ne sont plus seulement une question d'inesthétismes mais font partie d'un concept général d'une apparence cutanée dégénérescente ; White Moon est un concentré d'ingrédients qui apporte un effet global anti-âge illuminant. Une gamme complète de soins professionnels en institut et de produits pour suivi à la maison.

Distribué en exclusivité par :
Léger & Cie., 3660 rue Poirier, St-Laurent, Qc. H4R 2J5
Tél. 1.800.353.0156

Masque d'Argile Apaisant & Purifiant Ageless La cure

En plus des propriétés naturelles purifiantes et minéralisantes des argiles, ce masque est un produit fortement apaisant et hydratant, utilisé spécifiquement pour les soins du visage. Etant extrêmement riche en minéraux, huile d'amandes douces, aloe vera et calendula, il est nourrissant et régénérant. La précieuse huile essentielle de rose lui confère une action revitalisante, cicatrisante et antirides, agissant directement sur la production de collagène. Appliquer sur le visage, laisser agir 15 minutes, rincer abondamment et appliquer une lotion tonique.

Phyto5 - Thalasso PdG
www.thalassopdg.com
www.phyto5.net

Gel-Crème Rosa Sea

G.M. Collin lance un nouveau soin de la peau qui cible spécifiquement la peau sensible ou réactive. Elle est identifiable par une perception objective se basant sur l'évaluation de symptômes cliniques tels l'érythème et l'apparition de papules et pustules, ainsi que par une perception subjective ou individuelle de picotements, démangeaisons, brûlures ou inconfort global.
Grâce à la synergie d'ingrédients actifs hautement efficaces, Rosa Sea est éprouvé cliniquement pour réduire visiblement les rougeurs, adoucir la peau et améliorer l'uniformité du teint. Résultats éprouvés en clinique après 28 jours :
- réduit la réactivité de la peau jusqu'à 85 % ;
- réduit l'apparence des rougeurs jusqu'à 75 % ;
- augmente le niveau d'hydratation jusqu'à 48 %.

GM Collin - 1 800-361-1263

Patch yeux Instant Radiance

Découvrez un regard visiblement rajeuni et reposé en seulement 20 minutes.
Les patchs yeux Instant Radiance de G.M. Collin permettent d'atténuer instantanément les signes de fatigue du contour de l'œil et de réduire l'apparence des rides et ridules, cernes et poches sous les yeux. La texture hydrogel diffuse en profondeur un cocktail d'actifs, laissant sur la peau une sensation de confort et de fraîcheur. Visiblement revitalisé et rajeuni, le regard s'illumine et retrouve tout son éclat.

Le choix parfait pour une apparence reposée et radieuse en seulement 20 minutes ! Résultats éprouvés cliniquement :
- une diminution moyenne de 42 % (jusqu' à 76 %) de la surface totale des rides ;
- une diminution moyenne de 27 % (jusqu'à 83 %)des pattes-d'oie.

GM Collin - 1 800-361-1263

HELIABRINE vous propose son nouveau Masque Repulpant au Collagène

Composé d'une feuille de Bio-Cellulose imprégnée de Collagène Marin, d'Acide Hyaluronique, de Glycérine et d'Aloe Vera, ce masque hydrate profondément et repulpe la peau tout en douceur. Prêt à l'emploi et facile à appliquer, le Masque Repulpant au Collagène forme une seconde peau pour diffuser uniformément ses actifs. Il procure une agréable sensation de fraîcheur et un confort immédiat. Particulièrement recommandé pour les peaux matures ou endommagées par les expositions au soleil. Excellent soin pour les peaux carencées en eau et présentant des ridules de déshydratation. Convient également aux peaux sensibles et exigeantes.
Parfait substitut de la feuille de collagène à moindre coût.

Laboratoire Larima
www.larima.ca 1-800-387-1990

DELAROM
PARIS
LE POUVOIR RAJEUNISSANT DE 3
RÉSULTATS :
Après 1H
Réduction de la profondeur des rides :
• -12.9% Le Sérum Liftant Visage à L'ACIDE HYLAURONIQUE & LIFTESSENCE®
• -21.9% Le Sérum Liftant Contour des Yeux EYEPRO 3X ECT®
Après 28 jours
• Réduction de la profondeur des rides du visage de 15.9%
• Résultats visibles ; Action anti-âge globale sur la fermeté, radiance et diminution des rides La Crème Liftante Visage IBR DORMINS®, IDEALIFT® COMPLEXE DE PEPTIDES
INNOVA
BEAUTÉ
COSMÉTIQUES HAUT DE GAMME
Suivez-nous sur
www.innovabeaute.com
1-877-446-1258

Maintenant DELAROM Paris

La famille Benet et son équipe de scientifiques, les experts derrière les marques Decléor, Darphin et maintenant DELAROM s'accompagnent d'une nouvelle génération familiale mais restent dans le même registre : celui de la nature, des arômes et de la beauté.

DELAROM, cette gamme de luxe à la fois technique et agréable, lance sa nouvelle ligne Objectif Jeunesse comprenant trois produits liftants : Sérum liftant visage, Sérum liftant yeux et Crème liftante visage.

L'ensemble de ces produits alliant botanique et haute technologie, répond aux besoins essentiels de la peau pour lutter efficacement, durablement et naturellement contre le vieillissement.

Suivant l'évolution et la demande de la clientèle, nous avons le privilège de vous offrir DELAROM, le plus efficace et le plus naturel possible. Soyez parmi les premiers à intégrer cette gamme professionnelle à prix modéré, dans votre spa et à profiter de plusieurs avantages.

www.delarom.fr

Innova Beauté - Distributeur Canadien Exclusif

www.innovabeaute.com / 1.877.446.1258

Cires Perron Rigot

Les cires PERRON RIGOT sans bande compatible avec le système ÉPIL FREE ne laissant aucun résidu sur la peau.

CIRE EUROSE

La cire tiède/chaude est une cire jetable qui s'utilise directement sur la peau et ce, sans utilisation de bandes. Une fois que vous aurez maîtrisé la technique, cette cire sera votre préférée. Grâce à sa température qui devient tiède, les poils sont retirés avec une très grande facilité ; cela permet à la cliente d'avoir une séance d'épilation pratiquement sans douleur et sans irritations. Pour toutes les zones et tous les types de poils notamment les plus durs et difficiles. C'est une composition obtenue à partir de produits 100 % naturels.

(Sans paraffine)

CIRE CHAUDE ROSE PERRON RIGOT

La cire chaude Cirépil Perron Rigot est une cire chaude à basse température. Elle a comme particularité d'être très souple donc non cassante. Cirépil n'est pas une formule chimique. C'est une composition obtenue à partir de produits 100 % naturels.

(Sans paraffine)

Boutry Canada

450-420-6441 / 1-800-363-7994 / www.boutry.com

Masque éclat or HORMEFLASH

Une journée intense, une soirée vous attend, vous êtes déjà en retard… Une solution, un produit : le tout nouveau Masque éclat or HORMEFLASH des Laboratoires Suisses Hormeta. Ce masque gel révolutionnaire à la texture douce et fraîche illumine la peau, ravive le teint et estompe les signes de fatigue. Il contient des actifs de choix : un complexe défatigant qui décongestionne les zones sensibles, la provitamine B5 qui aide à apaiser l'épiderme, le cocktail d'oligoéléments Hormeta qui participe au maintien d'un bon équilibre nutritionnel cutané, ainsi que la poudre d'or qui apporte lumière et éclat au teint. En un clin d'œil, la peau est plus douce, plus belle ! Un indispensable à tout âge et pour toutes les peaux.

Les importations Alain inc.

1-800-363-9399 / www.hormeta.ca

Iroisie, des soins parfaitement physiologiques

FORMULATIONS SANS :

Parabène, silicone, paraffine, conservateur chimique, huile minérale, phénoxyéthanol et sans OGM.

Pour les peaux, même les plus sensibles, Iroisie assemble au cœur de ses formules les meilleurs ingrédients marins et botaniques. Chaque soin Iroisie se compose d'ingrédients issus de la mer d'Iroise en Bretagne, mer classée au patrimoine mondial de l'UNESCO.

Ces ingrédients garantissent la meilleure tolérance par la peau et le respect absolu de la vie cellulaire.

Exceptionnellement concentrés en nutriments essentiels (vitamines, minéraux, acides aminés ou omégas 3, 6 et 9), les soins Iroisie incorporent aussi des ingrédients issus de l'Agriculture Biologique.

IROISIE, enfin une ligne haut de gamme à double certification, sans compromettre plaisir d'utilisation et efficacité anti-âge.

Découvrez cette gamme professionnelle de soins uniques, la solution pour une clientèle exigeante en Institut.

www.iroisie.com

Innova Beauté - Distributeur Canadien Exclusif

www.innovabeaute.com / 1.877.446.1258

Rides installées ?

Nouveau

STIMULASTINE

Jour/Nuit

YON-KA® PARIS

INNOVATION SOIN ET PRODUIT

Un protocole de soin expert

VITAL ELASTINE, un soin qui allie l'expertise Yon-Ka, des techniques anti-rides spécifiques et un masque professionnel exclusif. Exclusivement en Institut et Spa.

La peau est lissée : **91 %**

La peau est visiblement plus jeune : **82 %**

Un programme anti-rides restructurant

STIMULASTINE JOUR + STIMULASTINE NUIT, un duo de choc qui diminue l'étendue et la profondeur des rides, lisse l'épiderme et redonne à la peau tout son éclat.

Jusqu'à **-64 %** de rides

92 % d'ingrédients d'origine naturelle - Sans parabènes

Efficacité
Science
Nature
Expertise du geste
Bien-être

La Quintessence du soin phyto-aromatique

www.phytoderm.com

Cell Expert™

Elixir de beauté de Matis

Mode de vie (stress, fumée de cigarette), agressions extérieures (conditions climatiques, pollution...), la peau subit sans cesse de nombreux stress. Conséquence : souvent, les cellules s'activent démesurément pour répondre à ces stress. Mais cette activité excessive ne fait qu'engendrer dysfonctionnements cellulaires et déchets métaboliques accélérant davantage le vieillissement des cellules. En suractivité, les cellules cutanées épuisent progressivement leurs ressources et perdent leur capacité à se renouveler.

Résultat : la peau semble fatiguée et marquée, le teint est moins uniforme.

L'actif exclusif MatiStem CCTM permet de protéger l'environnement des cellules souches cutanées pour aider à prolonger leur capacité à initier le processus de renouvellement épidermique.

Summum Beauté Intl.
ewww.summum.com

Le Concentré Cellulaire sérum fondamental d'Esthederm

Pour relancer leur cycle de vie en agissant directement au cœur des cellules, le Concentré cellulaire rééquilibre efficacement les quatre principaux dysfonctionnements liés à l'épiderme, soit la déshydratation, l'hyperséborrhée, les altérations des fibres de soutien et la sensibilité. Ainsi, dans le but d'équiper la peau en vue d'un hiver rigoureux et de préserver son capital jeunesse, le Concentré Cellulaire est tout indiqué !

www.esthederm-canada.com

Zorah lance un nouveau produit très excitant : Biolala!

Vous faites attention à votre santé, à votre alimentation, à votre peau, mais avez-vous pensé à vos zones intimes et fragiles ? Vous êtes-vous déjà demandé quels ingrédients entraient dans la composition du lubrifiant que vous utilisez ? Ils contiennent tous des dérivés de pétrole, de l'alcool, du sucre, bref de nombreux irritants que vous pouvez désormais éviter grâce au nouveau lubrifiant bio, créé par Zorah, une première au Québec : Biolala! Il reproduit fidèlement la douceur de la lubrification naturelle de la femme. Doux, suave et non collant, non seulement il augmente le confort et le plaisir lors des activités sensuelles et sexuelles mais il hydrate, nourrit et protège les zones intimes tout en aidant à la prévention des vaginites. Lubrifiant triple action, Biolala! contient des actifs biologiques ultra performants tels le maca, de la poudre d'orme rouge et des prébiotiques.

www.biolala.ca

Alain Ganancia présente ENERGISING POWER

Aux Polyphénols de Pépins de raisin et à la Coenzyme Q10. Coffret Jour et Nuit. Peau radieuse plein d'énergie et de vitalité. Energising Power est une formule sans précédents qui associe le pouvoir des Polyphénols de Pépins de Raisin (contre l'oxydation et les Radicaux libres), au pouvoir de la Coenzyme Q10 (protecteur, revitalisant et correcteur des rides).

Fleurs Sauvages Cosmétiques
1.800.741.6840
www.fleurssauvagescosmetiques.ca

IMAGE SKINCARE

Nettoyer. Réparer. Protéger.

Distribué exclusivement par des médecins et esthéticiennes accrédités, le système *Image Skincare* redonne éclat et vitalité en améliorant de façon visible l'état général de la peau en trois étapes simples.

1. Produits cosméceutiques pour usage quotidien conçu pour nettoyer en profondeur et en douceur la peau.
2. Traitement clinique d'amélioration de l'état de la peau, comme des *peelings*, pour réparer la surface de la peau.
3. Programme d'entretien mensuel pour s'attaquer aux problèmes plus précis.

NOVODERM

Pour des soins exceptionnels

novoderm.ca
info@novoderm.ca

QUÉBEC 1-888-401-3878
CANADA 1-888-422-6677

Novoderm est le distributeur exclusif des produits cosméceutiques pour la peau *Image Skincare* au Québec.

Baume à lèvres délice aux épinards d'Aquafolia

NOUVEAU - INNOVATEUR
NON-TOXIQUE - HYGIÉNIQUE
PERFORMANCE INCROYABLE

Bon pour vos lèvres, ce baume aux extraits d'épinards l'est tout autant pour votre santé! Enfin un baume à lèvres qui ne contient aucun agent toxique! Délicieux au goût, il assouplit, hydrate et estompe l'apparence des rides et ridules en plus d'apaiser et de soulager les lèvres sèches et gercées. Son applicateur nouveau genre, prévient les risques de contamination directe auxquels vous êtes exposés avec les applicateurs classiques, tout en vous procurant une expérience sensorielle agréable. Format : 5 ml.

Les Produits de Santé Audessa Inc.
1 877-722-6766 / www.audessa.com

Oligodermie

Nouveau au Canada depuis le 28 septembre 2012. Oligodermie a été créé en 1976 par Docteur Legrand. Oligodermie est distribué dans 45 pays à l'international.

À chaque femme sa nature de peau. Pour l'entretenir et préparer son futur, la ligne de produits Visage Oligodermie propose des programmes de Soins Quotidiens personnalisés. Nous offrons un territoire protégé pour les salons ainsi que les produits revente en consignation.

Notre ligne de produit est composée entre autre d'acide aminé, de la poudre de perle, de collagène marin, de l'acide hyaluronique etc. Loytel est fier de pouvoir vous offrir cette merveilleuse ligne de soins du visage.

LOYTEL - 840, rue Blouin, Drummondville, QC, J2C 7R6
819-469-4691 / www.loytel.com

Nuxellence Jeunesse de Nuxe

Au cœur des cellules, les mitochondries fournissent l'énergie nécessaire au bon fonctionnement des cellules. Plus vulnérable que l'ADN cellulaire, l'ADN mitochondrial se fragilise avec le temps. Le fonctionnement de la mitochondrie est perturbé et les cellules se déchargent jour après jour.

Après des années de recherche sur la mitochondrie et l'ADN mitochondrial, NUXE lance Nuxellence® Jeunesse, innovation anti-âge majeure, qui répare l'ADN mitochondrial* pour recharger la peau en jeunesse et en lumière.

Info : 1 800-361-5582

SAVON ÉCOLO BIO 250 ML

Gel moussant pour le corps et les cheveux. Ce savon mousse dans les eaux dures, douces et salées. Grâce à son eau de calendula biologique il adoucit la peau et apaise les sensations de tiraillement. Il contient de la Myrte citronnée aux fonctions antibactériennes, antifongiques, stimulantes des sens et enivrantes. Son odeur est rafraîchissante, citronnée et divine. Certifié Biodégradable. Ingrédient biologique vérifié par OCQV.

Les Produits de Santé Audessa Inc.
1 877-722-6766 / www.audessa.com

AQUAFOLIA - CONCEPT AQUAUNDE

écouvrez AquaUNDE, une toute nouvelle approche dans la lutte contre les signes visibles du vieillissement cutané. Encore une fois, AQUAFOLIA innove avec des produits intelligents et performants, qui diminuent visiblement les rides et les ridules, qui rétablissent l'hydratation et qui réduisent l'apparence des taches pigmentaires. Faites l'expérience d'un nouveau concept de soins clinique et de soins à domicile spécialement conçus pour redonner à la peau une apparence saine, radieuse et éclatante.

Renversez les signes visibles du temps. Avec AquaUNDE, le mot lumineux retrouve son sens.

Les Produits de Santé Audessa Inc.
1 877-722-6766 / www.audessa.com

Made in Switzerland

Ageless La cure

La beauté,
c'est la santé
qui se voit !

Thalasso PdG Inc. - 370, rue Guy, bureau G11, Montréal (Qc) H3J 1S6
Tél. 514.939.0885 - 1 800.361.5474 - info@thalassopdg.com

www.phyto5.ca

Doc. SKYSPA

Tendances 2013 en esthétique-spa

Par Anne-Christine Schnyder

Peu importe le domaine, le point commun entre tous semble être une certaine éco-responsabilité et une plus grande éthique, non seulement dans la fabrication des cosmétiques, dans les ingrédients utilisés, mais aussi dans les messages transmis aux consommateurs et les services qui leur sont offerts. De plus, si la tendance se maintient, 2013 va encore regorger d'intéressantes nouveautés dans le domaine de l'esthétique et des spas.

Tendances produits

La tendance grandissante est la « science conscience », soit utiliser une science sécuritaire, qui respecte la peau et l'environnement, en plus d'utiliser des ingrédients naturels et de bannir ceux qui sont chimiques ou indésirables, dont les parabènes. « Nous, c'est notre philosophie », explique Isabelle Villeneuve, Directrice R&D et projets stratégiques internationaux, chez Laboratoire Dr Renaud. Fabriqués au Québec, les produits Dr Renaud combinent le meilleur de la science et de la nature, en plus de personnaliser leurs produits, ce qui est très "in". « Notre but, c'est d'offrir une solution à toutes les peaux, parce que chacune est unique. On sort de la traditionnelle classification peau grasse, mixte ou sèche. Notre Gamme renferme près de 150 références de façon à construire des solutions pour chaque besoin, particulier à chaque peau, et on place l'esthéticienne au centre de nos activités : c'est elle qui va pouvoir créer des solutions spécifiques à chacun ». Une autre tendance, ou plutôt un champ de recherche ayant beaucoup de potentiel en ce moment « et pour pas mal de temps encore », selon Mme Villeneuve, est la glycobiologie, soit la science des sucres. « C'est très étudié actuellement en cosmétologie et en médecine. On sait maintenant que les surfaces des cellules sont recouvertes de sucre ou du moins de structures dérivées de sucre, explique-t-elle. Les sucres sont comme de nouvelles clés qui permettent de mettre en marche des mécanismes dans et entres les cellules. On les utilise dans nos produits. Prenons par exemple une molécule d'origine végétale dont on sait qu'elle a un fort potentiel antioxydant ou anti inflammatoire. Le problème, c'est que cette molécule ne pénètre pas, n'a aucune bio disponibilité. En lui greffant un petit sucre, tout petit comme la molécule de glucose, on lui donne un moyen de pénétrer, d'interagir avec toutes les structures cutanées ». L'autre objet qui continue à attirer l'attention des chercheurs est l'utilisation des cellules souches. « Par définition, une cellule souche est une cellule qui a le potentiel de se diviser indéfiniment pour produire d'autres cellules : ce potentiel est énorme, poursuit Mme Villeneuve. On a des cellules souches au niveau de la peau. Si on les laisse se détériorer à cause des UV, de traitements cosmétiques inadaptés, (trop de Ha, trop de peelings, etc.), on les épuise : nos cellules ne peuvent plus se régénérer ni se renouveler de façon

optimale ; on perd en qualité et en jeunesse. Dans les produits Laboratoire Dr Renaud, on utilise des cellules souches d'origine végétale qui ont la particularité de venir protéger les cellules souches humaines ».
ldrenaud.com/

Selon Cynthia Audet, présidente de Les produits de santé Audessa, qui distribue au Canada la marque suisse Cellcosmet, à base d'extraits de plantes et de cellules bio-intégrales stabilisées, et Aquafolia, une gamme québécoise qui conjugue l'énergie pure de la nature à la puissance de la science, une autre tendance est de favoriser le renouvellement cellulaire en respectant l'intégrité de la peau. « De favoriser la santé des tissus plutôt que de les agresser, de travailler en réparation avec des acides aminés, des peptides spécialisés plutôt que de travailler en régénération par l'irritation. C'est d'ailleurs ce qui démarque Aquafolia : c'est une gamme qui ne fonctionne ni par irritation, ni par exfoliation combinée, ni par déshydratation, mais en régulation, explique Mme Audet. Et plutôt que d'avoir des agents qui diminuent la cohésion cellulaire, on choisit des molécules qui prennent la place des desmosomes et qui favorisent l'exfoliation naturelle ». Entre l'utilisation de molécules et produits irritants combinée à celle des appareils, Mme Audet se demande si, à la longue, à force de toujours irriter et de toujours stimuler le renouvellement cellulaire, on ne va pas plutôt accélérer le vieillissement prématuré au lieu de le prévenir, « car nos cellules aussi ont des horloges biologiques », souligne-t-elle. De plus, elle note que les allergies, les cancers cutanés sont de plus en plus fréquents. « On doit se questionner pourquoi ! Il faut regarder du côté du système immunitaire… Je pense qu'introduire des molécules qui favorisent les défenses naturelles de la peau, c'est la tendance du futur, on en a dans nos produits Aquafolia ». Selon elle, les compagnies de cosmétiques devront de surcroît veiller à être davantage intègres. « La tendance est au resserrement des normes, à la conformité. C'est une bonne chose pour l'industrie parce que ça rend les compagnies plus rigoureuses, plus éthiques dans la fabrication de leurs produits et les allégations qu'elles font. On n'est pas obligé de dire que notre produit est miraculeux pour avoir du succès ! »
www.audessa.com/

Tendances spas

L'industrie des spas compte essentiellement trois catégories : le spa urbain, axé sur les soins, le spa santé où on retrouve un volet plus médical et les spas nordiques, plus axés sur la détente. La tendance ne va pas être la même selon le type de spa.

« Actuellement, au Québec, le marché des spas est saturé. Depuis 1999 les spas se sont développés si rapidement que les places dans les bains, pour les massages, etc. dépassent largement le nombre de gens qui peuvent les utiliser », constate Patrick Rake, président des

Doc. SKYSPA

SkySpa à Brossard et à Québec, du spa Nordic Station à Magog et président du CA de l'Association des spas du Québec. « D'ailleurs, les prix chutent, car pour se remplir, les spas doivent faire de grosses promotions ; il y a une très grande compétition, constate-t-il. La tendance est ainsi d'essayer de chercher de nouveaux clients plus "rébarbatifs" au produit, de cibler de nouvelles clientèles, de développer de nouvelles approches. C'est principalement à travers la thématique que les spas essaient de se démarquer ». Au spa Nordic Station, l'authenticité prime ; dans les SkySpa, c'est le glamour urbain ; certains sont asiatiques-zen, comme Ofuro, ou très contemporains. « À part ça, il n'y a pas beaucoup de créativité, ni de nouvelles offres ou services », déplore M. Rake qui voit aussi de plus en plus de spas se chercher des niches, être plus ciblés et moins grand public. Autre tendance, chez plusieurs propriétaires de spa : refuser d'être associatif, être fermé sur soi-même, ne pas voir plus loin que le bout de son nez. Ça va les rattraper ; ils vont devoir ouvrir leurs horizons, se parler et voir ce qui se passe à l'international, estime M. Rake. Car c'est vraiment un grand défi, pour les spas, de passer au travers de la saturation du marché ! », conclut-il.
www.skyspa.ca/ & www.nordicstation.ca/

« Je ne crois pas que la tendance soit à la multiplication des services », estime Martin Gladu, Président directeur général de Station Blü, à Saint-Tite-des-Caps. « Elle est plutôt de créer une expérience, quelque chose d'unique. Au cours des dernières années, on a vu l'apparition de plusieurs concepts, dont le SkySpa, un bain nordique en plein cœur d'une municipalité. La tendance est aussi - surtout pour les bains nordiques – et c'est ce qu'on a fait - de mettre en valeur le territoire, de tirer parti d'un caractère particulier du lieu où l'on s'implante. C'est ça qui va distinguer un bain d'un autre, en plus de la qualité des installations et du service, évidemment. Sinon, pourquoi irais-je dans un spa à Jonquière si j'en ai un à côté de chez moi ? Station Blü est complètement différent de ce qu'on trouve ailleurs, affirme M. Gladu. Notre territoire est immense (3 250 000 pi2), on a 1km de rivière et le site est pensé pour que, peu importe où l'on soit dans les bâtiments, on ait en tout temps un point de vue sur l'extérieur. C'est aussi le seul centre au Québec où on a le droit de parler. Toutes les installations ont été pensées en conséquence, autant l'ambiance sonore, les matériaux, la disposition pour ne pas créer de l'écho à l'intérieur ou à l'extérieur, et c'est tellement vaste que

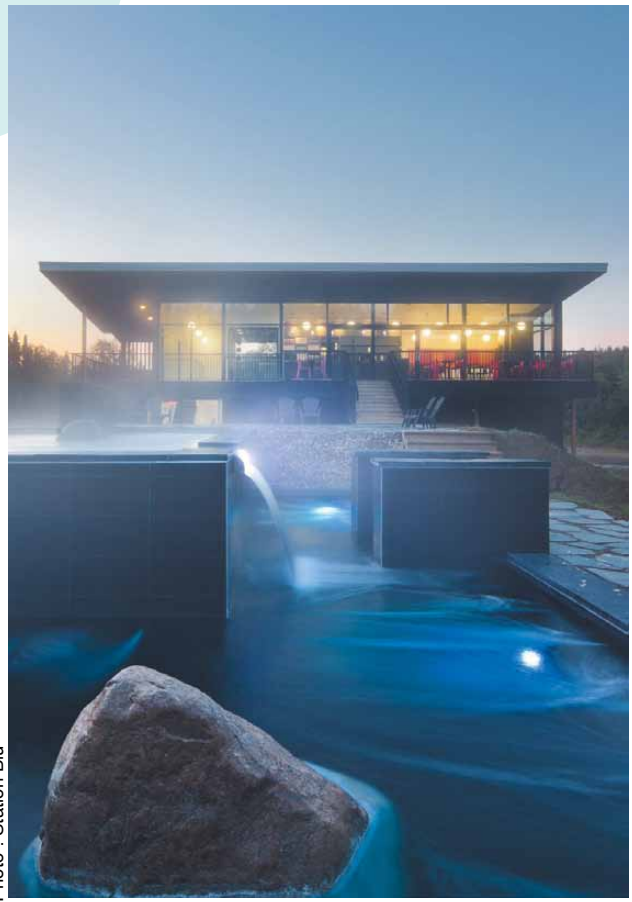


Photo : Station Blü

même si les gens parlent, ce n'est pas dérangeant ». Le côté social, ludique est d'ailleurs une tendance qui va être plus développée, croit Martin Gladu. « De nos jours, entre conjoints, entre amis, avec la famille, on peine à trouver des périodes où on peut être ensemble et échanger : le bain nordique est très propice pour ça, donc priver les gens du droit de parole pendant ce moment privilégié, c'était pour moi un non-sens. Par contre, ce n'est pas quelque chose de facile à réaliser pour que ça demeure agréable… »

www.stationblu.ca

Tendances équipements

Selon Bruno Fantin, président de France Laure Cosmétiques (1970) inc., (une société québécoise qui fabrique et distribue des produits de beauté mais également, via sa division Équipro, des équipements et accessoires d'esthétique spécialisés en plus d'importer des appareils de haute technologie), les ipl vont continuer à être très populaires en 2013, au détriment des lasers, qu'il estime dépassés, pas assez polyvalents et moins rentables. « L'ipl, je crois que c'est l'avenir, car cette technologie permet de faire plusieurs traitements et même de traiter les poils blonds ou blancs (la puissance d'une machine se voit sur un poil blanc), et c'est rentable », estime M. Fantin qui assiste à quatre ou cinq congrès internationaux par an (en Italie, à Hong Kong, etc.) pour demeurer au fait de ce qui se fait de nouveau, de ce qui fonctionne. « Quand on vend ou qu'on achète des appareils à 40 000 $ et 60 000 $, on veut des résultats ! » Il conseille d'être « créatif » avec les machines, de les essayer - sur soi ou des cobayes consentants, insiste-t-il - à d'autres buts. Par exemple, le palper rouler, avec la machine, peut donner d'excellents résultats sur des cicatrices. Sinon, les appareils et technologies pour les traitements d'amincissement devraient plus que jamais faire fureur en 2013, notamment la cavitation par ultrasons. « Ce sont des appareils très actifs ; ils sont efficaces sur la vieille cellulite, la cellulite dite froide, de classe 4 ». Enfin, les plaques vibrantes, en combinaison à des traitements amincissants, seront aussi tendance, croit-il.

www.francelaure.com & www.equipement-esthetique.ca

Tendances ongles

Plus que jamais, les ongles sont de véritables accessoires de mode. « Les ongles texturés sont actuellement très populaires et seront encore plus tendance en 2013 », estime Belinda Thornhill, co-propriétaire de Belmonda. Notamment ceux qui ont une texture dont le fini ressemble au métal brossé, ou encore ceux qui sont pailletés (Glitter). D'autres tendances déjà présentes, mais qui sont là pour durer, selon elle, sont les vernis magnétiques qui permettent de créer des motifs sur les ongles avec l'aide d'un aimant ou encore le Nail Patch, un vernis adhésif, sorte d'étiquette qui s'applique directement sur l'ongle, idéal pour la femme pressée puisqu'il n'y a pas de débordement, ni temps de séchage, ou aussi la tendance de faire quatre ongles de la même couleur et d'utiliser une autre couleur sur l'ongle du doigt qui porte la bague, afin de mettre le bijou encore plus en évidence. « Les produits organiques sont également de plus en

plus prisés. Quant on va dans un spa, on ne veut pas avoir à se faire du souci par rapport aux produits qui sont utilisés. Nous, on utilise la marque SpaRitual, des vernis certifiés végétaliens sans DBP, sans formaldéhyde, sans Toluène, sans parabène, etc., sans toutes ces choses néfastes pour la santé et dont quasi tout l'emballage est recyclable. Les gens sont de plus en plus soucieux de leur santé, mais aussi de l'environnement », souligne Belinda.

www.belmonda.ca

Tendances maquillage

Prendre soin de soi tout en respectant notre planète est une tendance grandissante en cosmétologie, estime Johanne Lessard, présidente de Dupuis Magna Cosmétiques, et pas seulement en ce qui a trait au contenu mais aussi au contenant. Recycler est d'ailleurs un des points forts de la marque allemande Artdeco, que sa compagnie importe au Québec depuis une vingtaine d'années. « Le principe de la gamme, c'est un système de recharges des fards à paupières et à joues, dans un boîtier aimanté. On peut donc les remplacer selon nos besoins et nos envies, tout en gardant les boîtiers en plastique. Il y a 20 ans, quand on présentait la gamme, l'aspect protection de l'environnement était déjà présent, mais les gens nous regardaient l'air de dire : pourquoi récupérer ? Aujourd'hui, la vie nous a donné raison ».

Quant au maquillage à proprement parler, l'une des tendances, pour le printemps-été 2013, selon Mme Lessard, c'est d'avoir « quelque chose de plus transparent, léger, naturel, aérien au niveau des yeux, des transparences teintées légèrement de lavande, rose, bleu ciel ou océan, et de très flashy, rose, orange, fuchsia, pour la bouche. On verra aussi l'inverse, soit un aspect nude pour la bouche et des yeux plus travaillés à l'eyeliner. Pour le teint, on aura aussi plus de transparence, ce sera plus naturel ; le fond de teint va unifier, mais en surface : on va voir les taches de rousseur. Ça va être très frais ».

Doc. Artdeco

www.dupuismagna.com

The Art of Skincare
HÉLIABRINE®
L'Art du Soin
Importé de Monaco par LABORATOIRE LARIMA www.larima.ca / 450-979-2715 / 1-800-387-1990

David Bernard
Vous avez surement reconnu le porteur de la valise # 26 de l'émission Le Banquier... mais David Bernard est aussi boxeur olympique détenteur du titre de champion québécois sur 3 années consécutives, il passe sa jeunesse à gérer sa vie comme un boxeur... se battre pour gagner. À l'âge de 19 ans, il voyage à travers l'Europe et l'Afrique du Nord afin d'effectuer un pèlerinage spirituel et clarifier sa mission de vie. C'est dans le désert du Sahara qu'il découvre sa voie... étudier les principes du bonheur au quotidien pour ensuite les partager à ses pairs. Aujourd'hui diplômé comme Coach Certifié en programmation neurolinguistique, PNL pour les intimes, David œuvre comme conférencier et coach de vie. Il représente d'ailleurs la Société Internationale des Coachs en PNL à titre d'Ambassadeur International. Il est aussi l'auteur des livres « best seller » Ralentir pour Réussir, et l'Amour SEXSHIP, publiés au Québec et en France. On peut également observer David évoluer à la télévision puisqu'il participe à diverses émissions et séries telles que Sucré Salé, Deux filles le matin, District V comme chroniqueur.

Retrouvez sa chronique dans votre prochain magazine Les Nouvelles Ethétiques Spa Canada.

Tout est correct!

Par David Bernard, Conférencier/auteur/coach - www.davidbernard.ca

La semaine dernière, de retour d'un curieux et difficile périple de 2 semaines au Mexique, je mangeais une bouchée avec mon ami Patrick chez Crudescence, un petit resto que j'adore pour faire vibrer mon corps et mon palais. C'est un drôle de moineau ce Patrick, un ostéopathe-yogi super connecté à l'univers. Ensemble, nos discussions sont aussi variées qu'une boîte de crayons à colorier! Tout y passe, de Dieu jusqu'à la vie extra-terrestre, en passant par le dernier album de Snoop Dogg!

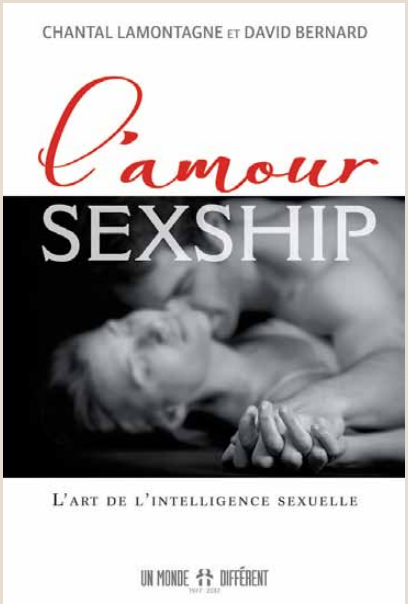
Cette journée-là, tout en mangeant un curieux BLT sans bacon, ni laitue, ni mayo, je filais un mauvais coton et étais indéniablement plus occupé à chialer qu'à comprendre ce que la vie tentait de m'enseigner! C'est alors que Patrick a abordé ma capacité à faire la paix avec le moment présent et m'ouvrir au langage de l'univers. Grâce à lui, je me suis rappelé un vieux secret que j'avais mis de côté. Après quelques bouchées, nous ne partagions pas seulement le repas, mais aussi la même opinion : la vie conspire toujours à nous montrer le chemin, à nous éclaircir et nous guider vers la prochaine étape de notre évolution… La question est donc : avons-nous l'ouverture, la sagesse et la conscience d'accepter ce qui est placé sur notre chemin ou préférons-nous souffrir en résistant (consciemment ou non) à ce qui est.

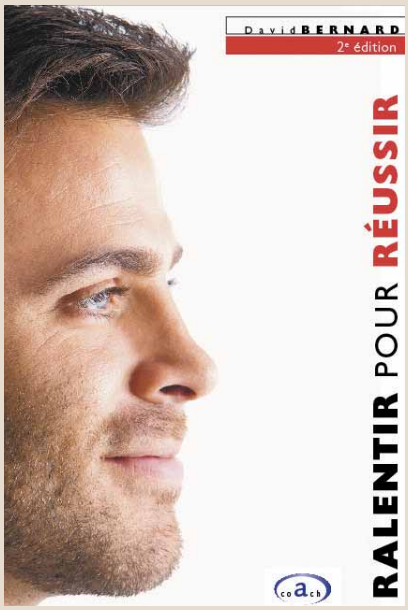
Nous avons ensuite discuté des écoles de pensée sur le leadership personnel, car la plupart prônent qu'il est impératif d'apprendre à transformer positivement notre perception de la réalité. En modifiant le sens qu'on lui accorde, on adopte ce qu'on appelle une approche « solution ». « Bon, c'est magnifique tout ça! » me direz-vous, « mais ce n'est pas toujours facile de voir le meilleur d'une situation… non? »

Et bien, voilà justement où je (Patrick et moi!) veux en venir : avant même d'apprendre à se réaligner vers le positif d'une situation, il faut d'abord et surtout faire la paix avec cette même situation en acceptant sa présence dans notre vie. Chaque événement, qu'on le considère comme positif ou négatif, joue un rôle pour favoriser et déclencher notre évolution. Quand on y résiste, on se condamne d'une certaine manière à manifester et répéter l'histoire (peut-être un peu différemment) encore et sans cesse, jusqu'à ce qu'on comprenne le message caché, la leçon enseignée. « Pas très encourageant », me direz-vous… bien décryptez le message, bon sang! Il est si simple! Le voici en seulement 2 mots :

C'est correct!

Vous vivez un moment difficile, c'est correct! Vous souffrez de solitude, c'est correct! Ça ne se passe pas comme vous l'auriez souhaité, c'est correct! Vous avez le droit de vous tromper, vous avez le droit de ne pas connaître la prochaine étape, vous avez le droit de ne pas être parfait. J'ai passé une trop grande partie de ma vie à essayer d'être « Mister Perfect », à vouloir tout contrôler tout le temps… ne faites pas la même erreur que moi. Déposez le fouet, délaissez ce satané réflexe d'autoflagellation psychologique, et par le fait même, libérez-vous de cette





tyrannie de l'esprit. C'est assez! Donnez-vous le droit à l'erreur, le droit de vous lever occasionnellement du mauvais pied, le droit d'être parfois fatigué et de vous reposer…

Nous vivons dans une société où les standards de performance sont en croissance exponentielle année après année. Nous sommes conditionnés à croire que ce n'est jamais suffisant, que nous ne sommes pas adéquats, qu'il faut avoir plus, faire plus, être plus… plus, plus, plus. C'est hallucinant comme ça devient épuisant à la fin!

Comme Patrick et moi en avons conclu, il est primordial de ra-len-tir, faire la paix avec soi-même et accepter ce qui est. Tout a changé pour moi le jour où j'ai commencé (et recommencé) à me répéter ces deux mots sacrés : c'est correct! La voilà la première étape vers l'équilibre. Ça aussi, c'est grandir… à un autre niveau! À partir de ce moment, vous serez prêts pour passer en deuxième vitesse et faire bouger les choses. Gardez toujours en tête que la croissance est similaire à l'action de monter sur une échelle : si vous négligez un barreau, il y a de fortes chances que vous perdiez pied, tombiez, et ayez à recommencer l'exercice… un barreau à la fois! Tout est correct, ça va bien, c'est parfait de ne pas être parfait! Un barreau à la fois, cher ami…

Namasté
David

« La perfection se trouve dans nos imperfections! » — Noel Gallagher, Oasis

« Ce que tu fuis te suit, ce à quoi tu fais face s'efface. » — Inconnu

© Zenith coaching / David Bernard 2010

Venez rencontrer David Bernard

NOTRE INVITÉ D'HONNEUR

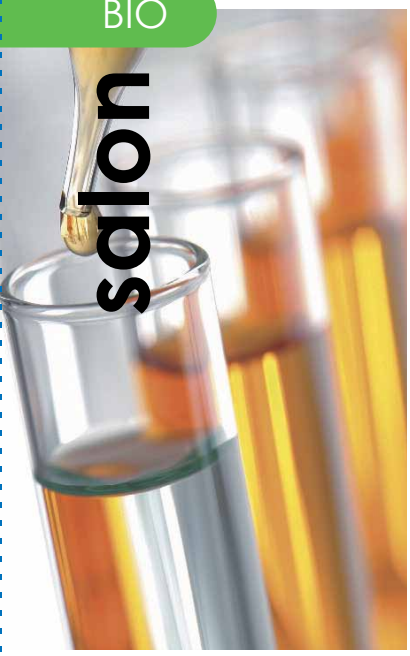
lors de L'évènement :

le 14 et 15 avril 2013
à l'hôtel Universel de Drummondville.

CONFÉRENCE
« RALENTIR POUR RÉUSSIR»
dimanche 14 avril de 15h à 16h30

Les participants seront rivés à leur siège pendant que David leur racontera avec humilité, simplicité et humour ses prises de conscience suite à une expérience où il fut prisonnier d'une tempête de sable dans le désert du Sahara. Des auditoires de milliers sont instantanément passés du grand fou rire à un silence total pendant que David révélait la plus importante leçon qu'il a apprise de son grand-père mourant juste avant qu'il ne décède... Portée par des histoires et des métaphores, enrichie par un humour constant, cette conférence offre aux participants l'opportunité de ralentir et d'observer leur vie à l'aide d'une perspective plus globale afin de clarifier leurs priorités. Il arrive parfois qu'on se laisse entraîner dans la routine du quotidien, au travail comme dans la vie. Tout comme sur un tapis roulant, on s'essouffle à faire du surplace. Ce rythme, régi par notre pilote automatique, mène bien souvent au manque de motivation et à l'épuisement.

Réservez vos billets
dès aujourd'hui au :
www.nouvelles-esthetiques.ca
ou par téléphone 1 877-977-4666



Engagement : des actifs naturels maîtrisés

par Michel Blucheau

La fine expertise des huiles essentielles. On ne badine pas avec les essences végétales. PHYT'S le sait bien. Quelques gouttes font des merveilles à condition d'être expert en la matière. La marque de cosmétiques naturels pratique toujours l'utilisation de ces actifs puissants, pour le meilleur…

Des produits 3 en 1

Tout le monde s'arrache les huiles essentielles : des thérapeutes aux parfumeurs, en passant par de grands cuisiniers… Pourquoi tant d'engouement ? Parce qu'elles ont tout pour plaire. Derrière la tendance persiste une réalité : dotées d'innombrables propriétés, elles offrent aussi un plaisir olfactif inégalable. Parmi les qualités générales de ces substances, citons qu'elles sont bactéricides (elles détruisent les microbes), bactériostatiques (elles interrompent la multiplication des microbes), stimulantes du système immunitaire et cicatrisantes. Sur la sphère psychologique, elles se révèlent rééquilibrantes, dynamisantes ou apaisantes. En matière de cosmétique, on travaille avec les huiles essentielles à partir de l'aromachologie, c'est-à-dire l'étude de l'influence des odeurs sur le corps physique, le comportement et l'humeur. L'huile essentielle présente trois intérêts. Tout d'abord, en fonction de son principe actif dominant, elle peut être adoucissante, tonifiante, désinfectante, purifiante, astringente, protectrice, réparatrice, assainissante, décongestionnante… Ensuite, elle sert de conservateur naturel étant donné son caractère « bouclier anti-bactéries ». Enfin, l'huile essentielle confère au produit de beauté un parfum naturel particulièrement agréable. On évite ainsi le recours aux arômes de synthèse, irritants pour la peau et on goûte aux fragrances subtiles d'une lavande gourmande ou d'un eucalyptus aux senteurs fraîchement boisées.

PHYT'S ou l'art de concentrer l'essentiel.

Chez PHYT'S, on est fin connaisseur de ces perles de la nature. La manipulation des essences aromatiques existe depuis maintenant quarante ans. Elles font partie intégrante de la philosophie de la maison, qui ne s'est pas mise un beau jour à les incorporer dans ses produits juste pour suivre la mode. Tout vient d'une passion sincère pour le règne végétal et la quête d'une harmonie homme-nature… Composer une formule à base d'huiles essentielles est véritablement un art, pas donné à n'importe quel fabricant de cosmétiques. Cela consiste à faire des choix (les bons !) entre des milliers d'espèces végétales, de variétés, de chémotypes…

Chémotype ? Ce nom curieux fait référence à une notion cruciale en aromachologie :

la définition chimique de l'huile essentielle. Selon le terroir, les contraintes climatiques ou encore l'altitude, toute plante développe les moyens de s'adapter, lutter, survivre grâce à des particules microscopiques. On trouve 200 à 300 composants différents au sein d'une même huile essentielle. Ce sont eux qui lui confèrent sa caractéristique, donc ses effets sur l'organisme humain. Prenons l'exemple du Thym. Dans le cas du Thym à Linalol (intéressant pour désinfecter la peau), la molécule dominante est le Linalol qui est très bien toléré, même par les enfants. Tandis que le Thym à Thymol (tonifiant et révulsif cutané) est fortement représenté par une molécule plutôt agressive et toxique pour la peau. Leur activité et leur niveau de toxicité apparaît donc tout à fait différente. Certains chémotypes sont davantage préconisés pour une zone du corps que pour une autre. C'est le cas, par exemple, de la Menthe Poivrée dont le chémotype est dominé par le Menthol et le Menthone, des substances biochimiques fortes. Par son action rafraîchissante la Menthe Poivrée entre parfaitement dans la composition d'un dentifrice, mais surtout pas dans une crème pour le corps car son action réfrigérante est puissante.

Tout aussi importante que le choix des actifs, la bonne combinaison de plantes assure une synergie optimale. Enfin, les dosages doivent être pertinents, c'est-à-dire nécessaires et suffisants pour que le produit fini fournisse les résultats escomptés tout en étant bien supporté par la peau. On comprend mieux que seule l'antériorité d'un laboratoire quadragénaire habité par le talent de quelques scientifiques expérimentés puisse aboutir à des formules exceptionnelles.

À la recherche des meilleures huiles essentielles

Pour incarner ses préparations, PHYT'S sélectionne des matières premières toutes aussi précieuses. La marque collabore avec des fournisseurs exigeants, pour qui la qualité des produits de base compte autant que le respect du travail humain.

Qualité Extra

PHYT'S utilise exclusivement des huiles essentielles de grande qualité pour ses produits. Les critères de sélection sont très stricts. Les essences aromatiques doivent être :

- 100 % pures et naturelles (toute la plante est utilisée, ce ne sont pas des extraits) ;
- issues de l'agriculture biologique ;
- produites dans le cadre de relations marchandes équitables.

REVIDERM

Du coeur de la nature jaillit l'éclat

Peau revitalisée, lumineuse

Chlorophylle d'Origine Végétale

PHYT'S

NATURO-ESTHETIQUE

BIO-COSMÉTIQUE ACTIVE

CJMB cosmétiques inc - 3608 boulevard Saint-Charles #20 - KIRKLAND (Québec) H9H 3C3
Tél. (514) 426 4020 - Sans frais 1 800 661 2562 - Toronto (416) 726-7558 - Internet : www.phyts.com - E-mail : info@cjmb.ca

Adaptez vos soins au signe du zodiaque de vos clientes

par Annette KNAPEN.

Les femmes sont de plus en plus des mordues du zodiaque. Une bonne raison pour leur proposer un soin adapté à leur profil «céleste» avec leurs faiblesses. Voici donc, signe par signe, quelques idées de soins «bien-être» à la carte et ciblés pour être en totale harmonie avec leur signe astrologique.

Et si vous êtes spécialisée dans les soins ayurvédiques, soyez la première à proposer à vos clientes leur profil astro-védique avec les soins «bien-être» aussi bien physiques et émotionnels adaptés, après leur avoir fait remplir le questionnaire que nous vous donnons en exclusivité.

LE PROFIL ASTROLOGIQUE DE VOS CLIENTES

L'astrologie a la cote, et toutes les femmes (même celles qui disent ne pas y croire) lisent la page qui lui est consacrée dans les magazines. Vos clientes n'échappent pas à la règle. Pour mieux les connaître, voici le profil astral «beauté» de chacun des signes qui vous guidera au mieux pour satisfaire chacune d'entre elles.

BÉLIER (21 mars au 20 avril, signe de feu) : les soins relax

Votre cliente Bélier ne tient pas en place. Impatiente, voire impulsive, elle va constamment de l'avant sans jamais s'octroyer des instants de répit. Courageuse, têtue et très audacieuse, c'est l'énergie en personne.

• Ses points faibles :

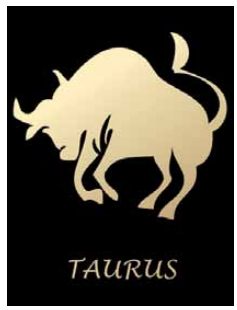
Un Bélier sur les nerfs, c'est la nuque qui trinque avec des douleurs crâniennes, type grosse migraine.

• Le soin qui lui fait du bien :

Celui qui va canaliser son surplus d'énergie et de stress, à condition qu'il ne dure pas trois heures car elle ne le supporterait pas ! Pour elle, proposez-lui, particulièrement, tous les soins et massages qui prennent en compte la nuque, les épaules, et le dos sans oublier le cuir chevelu.

• À éviter :

Les soins énergétiques qui ne l'apaiseront pas.



TAUREAU (21 avril au 21 mai, signe de terre) : priorité à la minceur

Bien enracinée dans la réalité, votre cliente Taureau est quelqu'un à la recherche d'authentique. Epicurienne et sensuelle, elle aime la vie luxueuse, le confort , la vie facile et la gastronomie.

• Ses points faibles :

Le système ORL, les raideurs du cou et les rondeurs localisées.

• Le soin qui lui fait du bien :

Vous la comblerez avec des produits simples, naturels, à base de plantes, d'huiles essentielles, en privilégiant tout ce qui peut la faire mincir, dégonfler et favoriser l'élimination.

• À éviter :

Les soins basés principalement sur l'utilisation des appareils trop sophistiqués pour elle. Assez regardante du côté des sous, faites attention à la note !

GÉMEAUX (22 mai au 21 juin, signe d'air) : le dernier soin tendance

Votre cliente Gémeaux est curieuse de tout, jamais à court d'idées. Originale, aimant le contact, charmante et charmeuse, elle réagit à toutes les idées innovantes.

• Ses points faibles :

La nervosité, son appareil respiratoire, notamment ses poumons.

• Le soin qui lui fait du bien :

Vous venez de mettre un soin au point ?
Il est pour elle ! Tout ce qui est inédit ou très fashion sera doublement efficace sur sa peau et son psy.
Massage au bambou, soin au chocolat ou tout bio et elle sera aux anges.

• À éviter :

La musique trop présente durant la pause du masque.

CANCER (22 juin au 22 juillet, signe d'eau) : soin coconing de rigueur

Introvertie, très casanière, votre cliente Cancer est une femme-enfant très attachante, tournée vers le passé et la famille. Capricieuse mais d'une grande fidélité quand elle accorde sa confiance.

• Ses points faibles :

La mélancolie et sa vulnérabilité à fleur de peau.

• Le soin qui lui fait du bien :

De la douceur avant tout avec un délicieux massage qui conjugue relaxation et drainage. Privilégiez une ambiance cocon avec des lumières tamisées, des huiles essentielles diffusées dans la cabine, de la musique douce en sourdine, et beaucoup de chaleur humaine.

• À éviter :

Tout ce qui est trop agressif. Au gommage énergique, préférez les soins exfoliants à l'huile douce préalablement chauffée. Abandonnez appareils et machines au profit de votre gestuelle manuelle.

LION (23 juillet au 21 août, signe de feu) : au cœur d'un trois étoiles

Attention vous avez affaire à une star. Caractère entier, bien trempé, votre cliente Lion est gaie et généreuse avec une immense énergie qui se dégage de sa personnalité. Elle aime tout ce qui brille, tout ce qui est unique.

• Ses points faibles :

Le stress qui se manifeste par des douleurs dans la nuque, au dos et une peau ultra sensible.

• Le soin qui lui fait du bien :

Pour son égo, choissez des produits à base d'actifs rares et faites-lui savoir. Pour apaiser son stress et canaliser son énergie, optez pour un modelage appuyé et pas trop doux. Terminez toujours votre soin par un modelage de la nuque et des épaules pour son besoin de plénitude. Pour la touche de luxe, grandes serviettes chaudes, cocktail de fruits frais, massage des pieds ou des mains pendant la pause du masque. Elle appréciera !

• À éviter :

La faire attendre en la négligeant . N'oubliez pas que la femme Lion aime être traitée en VIP et que rien n'est trop beau pour elle !

VIERGE (22 août au 23 septembre, signe de terre) : le juste équilibre entre le fonctionnel et le délassant

Discrète et studieuse, votre cliente Vierge ne vit que pour son travail qu'elle effectue avec beaucoup de sens pratique.

Perfectionniste jusqu'au bout des doigts, elle aime tout maîtriser et reste toujours très prudente devant l'inconnu.

• Ses points faibles :

Nerveuse intérieurement, tout se porte sur le système digestif.

• Le soin qui lui fait du bien :

Le soin devra être autant utile qu'agréable. N'oubliez pas que votre cliente Vierge vient chez vous dans un but précis, pour corriger une faille. Apportez-lui le réconfort physique et moral sans la brusquer. Elle sera sensible aux soins qui ont démontré leurs preuves comme c'est le cas pour le massage chinois ou ayurvédique qui sont reconnus. Et pour la rassurer, expliquez-lui bien en quoi votre soin va lui être bénéfique.

• À éviter :

Lui faire perdre ses repères avec des soins, des méthodes ou des produits qu'elle ne connaît pas ou dont elle n'a jamais entendu parlé.

BALANCE (24 septembre au 23 octobre, signe d'air) : soins élitistes et raffinés

Ultra féminine, votre cliente Balance aime plaire et charmer. Elle aime la beauté en tant qu'idéal. Et elle est avide de soins et de produits de beauté, et de tout ce qui rend belle. D'ailleurs, sa salle de bains regorge des dernières nouveautés en matière de cosmétiques.

• Ses points faibles :

Sous ses dehors très sociables, votre cliente Balance manque de souplesse, ce qui lui vaut quelques douleurs du côté des lombaires.

• Le soin qui lui fait du bien :

Un soin apaisant comme le massage californien avec des huiles précieuses qui met l'accent sur de longs mouvements fluides et harmonieux, conjugué d'effleurages et de quelques pressions ciblées dans le bas du dos. Côté soins du visage, elle sera conquise si vous lui apprenez quelques exercices de gym faciale à faire dans sa salle de bains.

• À éviter :
Les soins de «maman» qui datent depuis des lustres. Ne lui imposez rien qui n'aille pas dans son sens car elle ne supporte pas les conflits.

SCORPION (24 octobre au 21 novembre, signe d'eau) : soins relaxants

Farouche indépendante, votre cliente Scorpion est aussi très impulsive, voire agressive. Très maligne, elle fera tout pour obtenir ce qu'elle veut et aboutir à ses fins. Plutôt sexy et sensuelle, elle sait très bien œuvrer pour intéresser l'homme de ses convoitises. Elle adore le mystère et est très sensible à l'ésotérisme. Elle peut dépenser des fortunes en parfums capiteux.

• Ses points faibles :
Chez elle, l'agressivité à fleur de peau a son retour de bâton : stress, angoisses, nœuds à l'estomac, mal au dos.

• Le soin qui lui fait du bien :
Misez sur les soins apaisants pour gommer son stress. Place donc aux massages relaxants à l'huile parfumée au santal ou au patchouli, avec une attention toute particulière sur les avant-bras, les épaules, les trapèzes et le sternum.

• À éviter :
Les soins énergétiques qui ne feront qu'amplifier ses phases de pile électrique.

SAGITTAIRE (22 novembre au 21 décembre, signe de feu) : nature et bio

Votre cliente Sagittaire est née de bonne humeur, elle est très chaleureuse et curieuse. Très sportive aussi, elle rêve d'aventures car elle aime bouger. Pas sophistiquée dans la journée, elle est capable de coups d'éclat pour une soirée. Elle aime les soins naturels pour sa peau et apprécie les massages avec des crèmes qui sentent le frais.

• Ses points faibles :
Avec son penchant pour la gastronomie, son foie est en première ligne, les aiguilles de la balance aussi.

• Le soin qui lui fait du bien :
Grande aventurière, tous les soins exotiques seront appréciés avec combinaison de massages japonais, indien, californien qui intègrent le chaud et le froid avec des galets tièdes et des compresses fraîches, et qui alternent des mouvements longs et doux, puis rapides et plus appuyés. Idéal pour détoxiquer, drainer et revitaliser ce corps qui s'écroule parfois après les excès. En matière de produits, optez pour tout ce qui est naturel, bio et tendrement parfumé aux odeurs de sous-bois, d'embruns ou de fleurs sauvages.

• À éviter :
Les séances de massage qui durent trop longtemps, les soins trop sophistiqués et les parfums trop présents.

CAPRICORNE (21 décembre au 20 janvier, signe de terre) : soins et produits ultra doux

Discrète, calme et pudique, mais efficace et généreuse envers les êtres qui lui sont chers, cette «force tranquille» a bien du mal à aller de l'avant. Pourtant, sous ses traits un peu austères, se cache une madone au corps élancé.

• Ses points faibles :
Sa timidité maladive se traduit par une ultra sensibilité à fleur de peau avec allergie et petits boutons réactifs.

• Le soin qui lui fait du bien :
Avant tout, choisissez des produits doux dans des gammes pour peaux sensibles. Pour ne pas l'intimider, prenez soin de la draper dans des grandes serviettes qui cachent sa nudité et optez pour des massages reconnus qui ne l'obligent pas à se retrouver nue comme un vers. Le shiatsu aura sa préférence, d'autant qu'il va débloquer ses énergies et traiter son ultra sensibilité cutanée et psychologique.

• À éviter :
Les produits, les soins qui chatouillent sa pudeur, qui font appels aux frivolités et aux papouilles font fuir cette psychorigide.

VERSEAU (21 janvier au 18 février, signe d'air) : soins créatifs et originaux

Pleine de fantaisie, cette anti-conformiste ne jure que par la nouveauté. Elle aime la modernité et le monde créatif et vit de façon intensive jusqu'à en perdre parfois les pieds sur terre. Originale et esthète, elle fait tout ce qu'il faut pour être au top de sa beauté et teste toutes les nouveautés et les dernières techniques de pointe.

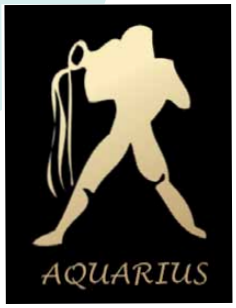
• Ses points faibles :
En période de crise, cette grande survoltée est très sensible à la fatigue et au surmenage, ce qui l'empêche de bénéficier d'un bon sommeil répara- teur. Elle doit aussi être attentive à ses problèmes de circulation.

• Le soin qui lui fait du bien :
Celui qui sort des sentiers battus. Alors étonnez-la pour combler sa soif de nouveauté, du moment que votre soin est relaxant pour apaiser ses tensions. Pensez à son point faible : ses jambes, avec quelques gestes apaisants qui fassent circuler la lymphe.

• À éviter :
Les soins «planplan» qui risquent de l'ennuyer.

(1)Test réalisé par un laboratoire externe et indépendant sur des fibroblastes de peau incubés avec des concentrations différentes de Cévébléo® en µg/ml. (2)Test réalisé par un laboratoire externe et indépendant sur un échantillon de peau incubé 1h à 37°C avec de l'élastase en présence ou l'absence de Cévébléo®.

CJMB cosmétiques inc - 3608 boulevard Saint-Charles #20 - KIRKLAND (Québec) H9H 3C3
Tél. (514) 426 4020 - Sans frais 1 800 661 2562 - Toronto (416) 726-7558 - Internet : www.phyts.com - E-mail : info@cjmb.ca



POISSONS (du 19 février au 20 mars, signe d'eau) : soins fluides et drainages

Paisible, contemplative et imprévisible, votre cliente Poissons est une grande émotive avec des dons d'intuition qui frôlent la voyance ! D'un tempérament plutôt lymphatique, un rien la fatigue physiquement et mentalement. Elle adore confier ses extrémités à une pédicure !

• Ses points faibles :

Votre cliente Poissons a tendance à s'inventer des maladies, mais la seule chose dont elle souffre vraiment en période de fatigue, c'est la rétention d'eau avec oedèmes.

• Le soin qui lui fait du bien :

Ce qui va favoriser l'élimination comme un drainage lymphatique, très lent mais rythmé ou tout autre rituel de massage qui reproduit le va-et-vient des vagues avec des huiles essentielles propices au désengorgement des tissus (basilic, anis, aloe vera). N'oubliez pas de choyer ses pieds, parties particulièrement sensibles chez elle.

• À éviter :

Les massages énergiques et profonds qui risquent de la bousculer.

LE PROFIL ASTRO-VÉDIQUE DE VOS CLIENTES

L'ayurvéda, «science de la vie» en sanskrit, née en Inde il y a des millénaires, est à l'origine de la plupart des médecines holistiques asiatiques ou naturelles, et aujourd'hui reconnue par l'OMS comme médecine traditionnelle. L'ayurvéda perçoit l'être humain sous forme d'enveloppes–corps, métabolisme de l'eau, mentale (pensées, émotions). On naît avec un tempérament, une psychologie et une palette de dysfonctionnements possibles. Cette science vise donc à prévenir les déséquilibres des énergies fondamentales, dites Dosha avec plusieurs profils : Vata, Pitta ou Kapha. Selon le profil de votre cliente qui se dégage, à vous de cibler vos soins en conséquence.

Questionnaire astro-védique

Pour définir le ou les Dosha principaux, demandez à votre cliente de répondre à ce questionnaire. Il suffit de cocher une réponse V, P ou K à chacune des questions :
- si elle obtient le plus de V, son profil correspond à Vata,
- le plus de P correspond au profil Pitta,
- et le plus de K au profil Kapha. Sachez que des combinaisons sont possibles, telles Pitta + Kapha, Vata + Pitta, etc.

A vous alors d'interpréter.

• Votre corps, vous êtes plutôt ?
V - Grande ou petite, mince, maigre
P - De taille moyenne
K - Costaud, bien bâtie

• Votre poids vous cause t-il ?
V - Des difficultés à prendre des kilos, et facilité à en perdre
P - Moyen, bien musclé, avec prise de poids de manière égale
K - Lourd, costaud, prise de poids facile et difficulté pour en perdre

• Votre peau est-elle ?
V - Froide, sèche, rugueuse, ridée
P - Chaude, rose, taches de rousseur, acné
K - Blanche, moite, douce, froide, lumineuse

• Vos cheveux sont-ils ?
V - Secs, bouclés, sombres
P - Fins, clairs, grisonnants
K - Epais, brillants

• Vos yeux sont-ils ?
V - Grands ou petits, secs
P - Moyens, fins, facilement rouges, perçants
K - Blancs, grands, humides, calmes, tranquilles

• Votre appétit est-il ?
V - Variable, avec besoin de repas fréquents
P - Fort, avec un goût prononcé pour la nourriture, et facilement irritable en cas de repas manqué
K - Constant

• Votre soif est–elle ?
V - Variable
P - Excessive
K - Rare

• Votre température corporelle se situe ?
V - Toujours froide, irrégulière
P - Toujours chaude
K - Toujours à bonne température, ni trop chaude, ni trop froide.

• Votre activité physique est–elle ?
V - Très active
P - Modérée
K - Léthargique

• Votre façon de parler est-elle ?
V - Rapide, bavarde
P - Aime discuter, argumenter, débattre
K - Lente, posée, tolérante

• Votre mental est-il ?
V - Rapide, adaptable, indécis, aimant théoriser
P - Intelligent, critique, idéaliste
K - Lent, stable, tolérant

• Votre mémorisation est-elle ?
V - Rapide, excellente sur le court terme
P - Claire, précise
K - Lente, excellente au long terme

Épilation définitive

(I.P.L- PHOTO LASER)

IPL - OPTIMA 518

Exigez GEM

La technologie sans douleur, rapide, efficace et abordable!

Autres traitements offerts :

- PHOTO RAJEUNISSEMENT
- TACHES PIGMENTAIRES
- COUPEROSE
- ACNÉ

Résultats prouvés en 6 à 8 traitements

FORMATION & LOCATION DISPONIBLES

K

Mate. Compactes. Efficaces. Maniables. Belles.
Faciles à transporter. Particulièrement avantageuses.

Les nouveaux indispensables de l'esthéticienne moderne

Grey mate : Microdermabrasion + massage photo-vibrant
rouge : stimulant,
orange : énergétique
jaune : détoxinant
vert : rééquilibrant/bactéricide
bleu ciel : relaxant, décontractant,
indigo : tonique, astringent
violet : reminéralisant, cicatrisant

Ruby mate : Microcourants à programme préréglés
Ruby mate permet de stimuler activement les muscles du visage et du corps en utilisant des pièces à main pratiques, maniables et ergonomiques. Cet appareil exerce une action intense à effet tonique et raffermissant global afin d'obtenir un véritable lissage du visage, des fessiers et du ventre. L'appareil contient des programmes préréglés et peut également fonctionner sans la surveillance continue de la part de l'opérateur.

Blue mate : Electroporation + chromothérapie
Grâce à l'électroporation, blue mate facilite de manière significative la pénétration et l'absorption des principes actifs, au moyen d'un délicat massage, avec chromothérapie, stimulant ou drainant. La teneur en nutriments de la peau est augmentée dès la première séance.
Cet appareil permet d'exécuter rapidement les soins grâce à la simple insertion et extraction d'un cartouche à l'intérieur de la pièce à main.

Beauté Médic
L'expérience fait la différence

Téléphone: 514-609-6383
450-652-5351
Sans frais: 877.449.6383

www.beautemedic.com
infos@beautemedic.com
Fax: 450-652-0624

• Vos émotions se traduisent comment ?
V - Anxieuses, nerveuses, imprévisibles
P - Colériques, irritabilité, jalousie, agressivité
K - Sentimentalité, attachement facile, avidité, déprime

• Votre sommeil est-il ?
V - Léger, avec insomnies et grincements de dents
P - Modéré, de mauvaise qualité si contrariétés
K - Lourd, endormissement facile, difficulté à se réveiller

• Vos rêves sont-ils généralement ?
V - Mouvementés avec des cauchemars
P - Pleins de couleurs, passionnés, conflictuels
K - Peu de rêves, et uniquement romantiques

• Votre climat préféré est-il ?
V - Soleil, chaleur, mais nervosité s'il y a du vent
P - Préfère les températures fraîches, mais est irritée quand il fait trop chaud
K - Préfère la chaleur mais souffre de l'humidité

• Vos loisirs se portent sur quelles préférences ?
V - Les voyages, le mouvement
P - Le sport, la politique, les activités physiques
K - Les sports nautiques, le jardinage

Votre cliente à un maximum de V : son profil astro-védique est Vata

• Son physique Votre cliente est plutôt mince, voire maigre, peu musclée, une poitrine étroite, les os sont saillants. Les traits de son visage sont irréguliers, ses cheveux de couleur sombre et ondulés ou bouclés. Ses yeux sont lumineux, secs, petits, vifs et ses cils sont fins. Ses ongles sont cassants ou bien apparaissent rongés. Son nez est souvent busqué. Ses extrémités sont souvent froides. Les personnalités Vata recherchent tout ce qui est sucré, aigre et salé, ainsi que les boissons chaudes. Leur sommeil est agité.
• Son mental La pensée de votre cliente est vive et passe d'un sujet à l'autre avec un débit de parole rapide, la marche également. Créative, elle est douée d'une grande capacité à formuler des idées et à raisonner dans l'abstrait. Très capable d'initier un projet, la difficulté réside ensuite dans sa concrétisa- tion. Cependant, elle est douée dans la décision des problèmes immé- diats qui demandent compréhension, réactivité et initiative. Manquant de confiance en elle, elle est peu tolérante, tant vis à vis d'autrui que vis à vis d'elle-même. La personnalité Vata est excessive en toutes choses mais attachante : la nourriture, les voyages, les sports rapides à sensations, les relations humaines.
• Son talon d'Achille Quand le Vata est en déséquilibre, sous l'effet du stress, par exemple, la peur, l'anxiété, l'agitation, la nervosité et la tension s'installent. Ses émo- tions entraînent alors des problèmes d'insomnies, de spasmes.
• Sa peau Elle est sèche, froide, ridée, souvent déshydratée.
• Les soins qui lui font du bien Tout ce qui fait appel à la sérénité avec une sélection de soins qui accentuent le sentiment de ressourcement et de plénitude pour le corps et l'esprit.

Votre cliente à un maximum de P : son profil astro-védique est Pitta

• Son physique Votre cliente a un type taille et poids moyens avec une poitrine plus volu- mineuse et une bonne musculation. Ses cheveux sont fins et peuvent prématurément devenir clairsemés. Elle aime tout ce qui est sucré, amer et adore les boissons froides. Excellent appétit et bonne digestion grâce à un métabolisme fort. La qualité de son sommeil est moyenne mais sans interruption sauf en période de contrariétés.
• Son mental Intelligente, don des affaires et grande capacité à distinguer le vrai du faux. Le profil Pitta est celui d'une femme ambitieuse, aimant le luxe, la conquête. Son tempérament de feu provoque de la colère, de l'impatience et de l'irritabilité.
• Son talon d'Achille Quand Pitta est en déséquilibre, c'est le système digestif qui se fragilise se traduisant au niveau de la peau par des allergies et de l'eczéma.
• Sa peau Elle est douce, chaude, avec des taches de rousseur ou de l'acné et une tendance aux allergies cutanées. Ses yeux sont de couleurs claires avec un regard perçant. Le nez est pointu avec une tendance à devenir rouge.
• Les soins qui lui font du bien Tout ce qui va l'apaiser en période de stress. Massage du corps avec une attention spéciale du côté du ventre, de l'estomac, de la nuque et des épaules. Quand tout va bien, insistez sur le crane en décollant la peau du cuir chevelu pour dynamiser la circulation.

Votre cliente a un maximum de K : son profil astro-védique est Kapha

• Son physique Votre cliente est de nature robuste jouissant d'une excellente endurance. Sa poitrine est large, développée avec une bonne musculature. Ses cheveux sont brillants, épais et abondants, tandis que ses yeux sont foncés avec un regard profond et dont le blanc est souvent très blanc et large. Son appétit est régulier mais la digestion lente avec une tendance à l'embonpoint. Le sommeil est lourd et profond lui assurant une bonne santé.
• Son mental C'est une grande travailleuse qui n'aime pas être perturbée, surtout émotionnellement. D'ailleurs la femme Kapha réprime souvent ses émotions et a du mal à communiquer ses sentiments. C'est pourquoi elle compense par la nourriture, sa valeur refuge.
• Son talon d'Achille Quand Kapha est en déséquilibre c'est toute sa charge émotionnelle qui souffre avec des problèmes de sinusite ou de bronchite mais aussi des problèmes de surpoids et de cellulite.
• Sa peau Fine, douce et brillante, mais pâle et froide, ultra sensible.
• Les soins qui lui font du bien Elle est sensible à l'environnement d'une cabine luxueuse pour se faire masser avec de l'huile tiède, des pieds à la tête, avec des soins drainants, stimulants et raffermissants.

VAGHEGGI
PHYTOCOSMETICI

UNIQUE ET RÉVOLUTIONNAIRE!

DÉCOUVREZ LE SECRET DE LA BEAUTÉ CORPORELLE!

LE SYSTÈME ACQUA DE VAGHEGGI

L'INGRÉDIENT LE PLUS PUR DE LA NATURE! L'EAU DE MER!

3 Soins en enveloppement ultra-performants pour :

DÉTOXINER
RÉDUIRE
MODELER

Savourez le plaisir d'être bercés par les vagues!

Distributeur Exclusif : Léger & Cie, 1-800-363-0156, www.vagheggi.ca

Vagheggi en évolution constante !

Vagheggi est une entreprise en constante effervescence qui, au fil de son évolution, est toujours restée fidèle à sa conception de la beauté et à sa mission de réaliser des produits phytocosmétiques. Une intuition qui lui permet aujourd'hui, grâce à son expérience de plus de 40 ans, de répondre à une demande, de plus en plus courante et consciente, d'authentique naturalité et de bien-être réel, dans le respect de l'environnement dans lequel nous vivons.

Virage vert de Vagheggi

Nouvelle signature visuelle.
Nouveau design haut de gamme.
Sans parabène, paraffine ou huile minérale.
Testés sous contrôle dermatologique et microbiologique.
Tous les produits de détail sont testés pour contenu de nickel.
Emballage de papier recyclé et écologique.

Des ingrédients provenant de la nature

Historiquement, Vagheggi est l'une des premières entreprises à avoir appliqué la tradition de la cosmétique naturelle aux technologies de laboratoire et d'analyse les plus avancées dans la conception de ses produits. Toute la sélection des matières premières est faite en fonction de l'origine géographique, de la concentration en principes actifs, de la saison et de la méthode de récolte en milieu biologique n'utilisant aucun pesticide de quelque sorte que ce soit. Chaque composante est ensuite soigneusement étudiée et choisie pour former une synergie de principes actifs directement liée à la création de chaque produit spécifique.

Concept exclusif à Vagheggi : la quintessence de ses huiles essentielles et minéraux.

Afin de personnaliser et d'augmenter l'action des soins en institut, Vagheggi a créé des huiles essentielles et des oligo-éléments concentrés (sous forme de gluconates) uniques et naturels qui ont un effet énergisant, équilibrant et bienfaisant sur le physique et le mental.

Les systèmes Vagheggi

Historiquement,Vagheggi est l'une des premières entreprises à avoir appliqué à la tradition de la cosmétique naturelle les technologies de laboratoire et d'analyses les plus avancées en concevant des produits uniques, ultra performants et « sur mesure », car chaque composante est soigneusement étudiée et choisie pour devenir un produit spécifique qui doit répondre aux besoins précis des divers types de peaux tant du visage que du corps.

Système visage

Des produits créés pour convenir à toutes les particularités épidermiques :

Équilibrium :	Régularise le pH
Rehydra :	Peau sèche, déshydratée
Emozioni :	Peau sensible, réactive
Balance :	Peau grasse, acnéique
Lime/Vitamine C :	Énergisante, régénérante
White Moon :	Illuminante
Delay :	Premières rides
FaceFence :	Oxygénante, 40+
DI/Gold Stem :	Lissante, raffermissante, peaux matures
Rinnovare :	Micro-dermabrasion

Système corps

Acqua :	Détoxiner, réduire, modeler, détendre
Profile :	Soin cellulite complet (seul ou en combinaison avec la Ligne Acqua)
Adansonia :	Pour les vergetures

Vagheggi dans les médias internationaux :

Distribué par:Léger & Cie. - 1.800.363.0156 - www.vagheggi.ca

Simone Crête-Parent

Une vie dédiée à l'esthétique

par Gaëlle Mouster

La vie met parfois sur notre route des personnes fantastiques, c'est ce qu'elle a fait dimanche 28 octobre 2012 lors de la célébration des 25 ans de Vagheggi Canada. En effet, j'ai eu la chance d'être assise à la table de Simone Crête-Parent, esthéticienne, utilisatrice des produits Vagheggi depuis 24 ans. Jusque là rien d'exceptionnel, mais lorsque je lui demande son âge, elle me répond fièrement "84 ans, et je prends ma retraite dans deux semaines".

Au fil de la discussion, Simone me raconte son histoire, l'histoire d'une vie et d'une passion, l'histoire d'une battante qui ne baisse jamais les bras. Victime d'un incendie quelques jours avant son accouchement de sa fille, elle subit une chirurgie du visage quelques années plus tard.

Après la naissance de sa fille, elle désire reprendre des études et avoir un métier, ce qui, dans les années soixante, n'était pas le choix de toutes les femmes mariées. Elles étaient souvent femmes au foyer. Elle a eu la chance d'avoir le soutien de son mari dans cette aventure. Elle avait vu une annonce pour le Centre Canadien d'Enseignement Esthétique ; elle décide de se lancer dans une carrière d'esthéticienne à 35 ans. Son mari, distributeur de spiritueux, l'aide à trouver des produits et elle commence en même temps la distribution des produits "Faji", fabriqués par un laboratoire français.

Dans les années soixante-dix, il était plus difficile de s'équiper ; elle achète son premier équipement d'électrolyse à l'infirmière qui lui avait donné le cours (elle avait elle-même été formée à New York). Elle achète ensuite un autre appareil à un ingénieur de Québec. A l'époque, me dit-elle, il fallait attendre 4 à 5 jours pour que les rougeurs de l'électrolyse disparaissent. Quand elle découvre l'équipement Apilus, distribué par la compagnie Dectro, elle est séduite par la rapidité de cicatrisation. "Je pouvais même faire des épilations la veille d'un mariage à une mariée ; je me suis équipée et j'ai fait la formation, je n'ai pas changé depuis", me confie-t-elle.

Après son divorce, elle continue à travailler dans sa maison quelque temps, puis déménage pour un appartement plus petit. C'est à ce moment-là qu'elle décide d'arrêter la distribution de produits, une trop lourde tâche selon elle, et surtout un manque d'espace. Elle travaille avec différents produits avant de rencontrer la représentante de Vagheggi Canada. C'est un coup de

Simone Crête-Parent en compagnie de Gaëlle Mouster.

coeur, elle décide de travailler avec la marque, et ne l'a jamais quittée depuis.

Sa fille a grandi, elle est allée étudier à l'université et est devenue infirmière. Elle est allée vivre à Montréal. Simone quant à elle est restée fidèle à ses clientes de Québec. Elle a continué à les recevoir dans son appartement dont la pièce principale est équipée en cabine d'esthétique. Trois tables permettent à Simone de donner les soins visage ou d'épilation. La vie n'a pas toujours été douce avec elle, elle a subi un cancer, des problèmes de santé, mais chaque fois c'est le plaisir de retrouver ses clientes qui lui a donné le courage de se remettre sur pieds rapidement.

Sa fille a pris sa retraite il y a un an maintenant, c'est ce qui l'a décidée à prendre la sienne également. Elle a donc planifié l'arrêt de son activité, le déménagement à Montréal pour aller rejoindre sa famille. Elle a décidé d'offrir tous ses équipements à une jeune esthéticienne qui graduera en février. "Il faut aider les jeunes à commencer, me dit-elle, ce n'est pas facile". C'est un beau geste qui illustre bien la femme sympathique et soucieuse des autres qu'est Simone Crête-Parent.

Quand notre magazine paraîtra, Simone profitera d'une retraite bien méritée. Et je lui souhaite de profiter pleinement de cette joie de vivre qui l'anime et de passer de nombreux moments privilégiés avec sa fille et son petit-fils. Je n'ai pas eu la chance de rencontrer souvent des personnes à ce point positives et volontaires, alors merci à la vie de m'avoir fait ce beau cadeau. Merci à Simone de nous avoir accueillis dans son salon d'esthétique.

J'espère que ce petit témoignage vous confortera dans votre choix de carrière. Le métier d'esthéticienne est un beau métier. Simone m'a dit en conclusion :

"Le premier jour de ma formation d'esthéticienne, je suis rentrée chez moi, j'ai ressenti un immense bonheur, celui d'avoir trouvé ma voie et d'être là ou je devais être. Ça n'a jamais changé depuis.»

La massothérapie, de plus en plus spécialisée

Bien qu'elle soit pratiquée depuis très longtemps, ce n'est que tout récemment que la massothérapie s'est raffinée et a donné lieu aux nombreuses spécialisations que nous lui reconnaissons aujourd'hui. Cela a d'ailleurs contribué au fait que les nombreuses vertus de la massothérapie soient désormais bien connues et reconnues. Non seulement pour la détente et la relaxation, mais également pour son aspect thérapeutique. Le massage est bien connu pour son rôle dans la réduction des douleurs, des tensions musculaires et du stress.

Au-delà de ces bienfaits traditionnels, les divers types de soins offerts aujourd'hui en massothérapie aident notamment à améliorer la posture du corps en relâchant les tensions musculaires, augmentent la mobilité articulaire et l'amplitude des mouvements, activent la circulation sanguine et lymphatique et aide à éliminer les toxines pour améliorer la santé générale. Ces bénéfices représentent quelques exemples de ce que vous pouvez retirer des différents soins spécifiques qui ont été développés au fil du temps et qui sont aujourd'hui offerts par un grand nombre de thérapeutes.

CONNAISSEZ-VOUS VRAIMENT LA MASSOTHÉRAPIE SPÉCIALISÉE?

On parle de plus en plus de la massothérapie « spécialisée ». Mais que signifie ce terme concrètement? Dans les faits, il caractérise le travail d'un thérapeute qui maîtrise au moins deux techniques reconnues en massothérapie. Les techniques acquises peuvent s'inscrire dans des soins dits « de détente » ou « thérapeutiques ». À titre d'exemple, il peut s'agir de massage shiatsu, californien, suédois ou encore de drainage lymphatique.

Pourquoi une telle tendance en faveur de la spécialisation? Simplement parce que la clientèle, mieux informée sur la pratique, cherche à répondre à des besoins grandissants et de plus en plus spécifiques. En réponse, la massothérapie a diversifié ses techniques et ses spécialisations s'élevant ainsi à un niveau supérieur. Réellement populaires de nos jours, ces techniques sont appréciées par les thérapeutes ainsi que la clientèle, particulièrement la kinésithérapie et l'orthothérapie. Elles sont d'ailleurs reconnues pour aider à traiter diverses pathologies très courantes dans notre société. Voici une brève description de chacune d'elle.

Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec
monreseauplus.com

LA KINÉSITHÉRAPIE

La kinésithérapie est la thérapie par le mouvement. Le principal objectif de cette technique est de redonner un mouvement normal, c'est-à-dire complet et sans douleur aux articulations. Ses principaux champs d'intervention sont les tendinites, les bursites et les capsulites que le thérapeute traite à l'aide de mobilisation. Les mobilisations sont des mouvements lents, effectués avec la respiration du client, qui respectent l'amplitude normale de l'articulation faisant l'objet du soin. Le massothérapeute spécialisé en kinésithérapie peut également suggérer des exercices appropriés afin de diminuer la période de récupération et d'éviter la rechute.

L'ORTHOTHÉRAPIE

L'orthothérapie est un amalgame entre la massothérapie et la kinésithérapie. Elle vise à éliminer les douleurs, les tensions musculaires ainsi que les tensions articulaires en corrigeant les déséquilibres de la posture et en soulageant les dérangements intervertébraux mineurs. La formation permet au massothérapeute de développer une spécialisation de la condition musculo-squelettique afin d'offrir des soins encore plus spécifiques pour des pathologies précises.

Le travail du massothérapeute spécialisé en orthothérapie aide à redonner au corps une mobilité et une souplesse de mouvement optimale afin d'améliorer le rendement fonctionnel des différents systèmes et sa bonne condition physique générale.

COMMENT CHOISIR SON THÉRAPEUTE

Tout d'abord, vous devriez vous assurer que votre thérapeute fait partie d'une association sérieuse et reconnue telle que l'Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec, Mon Réseau Plus. Ensuite, il vous suffit de trouver un thérapeute qui offre le type de soin qui vous convient le mieux.

Outre les techniques décrites précédemment, plusieurs soins ont été développés pour répondre à des besoins précis. Par exemple, le massage pour femmes enceintes a pour objectif de diminuer les douleurs causées par les changements physiques et hormonaux subis durant la grossesse. Très populaire, le massage sportif aide pour sa part les athlètes à améliorer leurs performances en prévenant la douleur et les risques de blessures. Pensons également au drainage lymphatique qui stimule la circulation de la lymphe, détoxique l'organisme et renforce le système immunitaire. Finalement le massage sur chaise est un service apprécié des employeurs qui peuvent l'offrir à leur employés sur leur lieu de travail puisqu'il se pratique à peu près n'importe où.

Ces exemples ne constituent que quelques-uns des services offerts par les massothérapeutes spécialisés. Lorsque vous souhaitez recevoir un soin en particulier, n'hésitez pas à demander à votre thérapeute s'il l'offre. Vous pouvez également consulter le répertoire des membres de l'Association au **www.monreseauplus.com**. Vous serez ainsi en mesure d'effectuer une recherche en fonction du type de soin recherché.

Collaboration de **Julie Plouffe**, massothérapeute spécialisée, kinésithérapeute et membre de l'Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec.

LA MASSOTHÉRAPIE ET LA SCIENCE

Selon l'édition de février 2012 de la revue Science Translational Medicine, des chercheurs de l'université McMaster en Ontario ont fait une importante découverte en approfondissant la recherche sur les bienfaits de la massothérapie. Leur étude a permis de découvrir que le massage stimulait des capteurs biochimiques qui envoient des signaux aux cellules musculaires. Le massage favoriserait ainsi la production de mitochondries dans les muscles, ce qui permet la respiration cellulaire et joue un rôle clé dans la guérison. Cette réaction a également pour effet de réduire l'inflammation et la douleur.

Les spas : luxe ou nécessité?

Par Cynthia Giguère-Martel, collaboratrice

De plus en plus de personnes considèrent que fréquenter les spas n'est pas un luxe, mais bien un besoin réel qui s'inscrit dès lors dans les habitudes de vie.

Les générations X et Y sont celles qui fréquentent les spas de façon régulière. « Ça nous démontre que ces personnes apprennent dès leur jeune âge à prendre soin d'eux. Comme ils constituent la prochaine génération de gestionnaires, on aime à penser que le bien-être des employés sera de plus en plus intégré au mode de gestion des dirigeants d'entreprises », affirme Lucie Brosseau, présidente-directrice générale de l'Association québécoise des spas et de l'Alliance Spas Relais santé.

Selon l'enquête de l'International Spa Association publiée en juillet 2009, la clientèle opte pour des traitements plus courts et moins coûteux afin de continuer d'investir dans le bien-être, sans pour autant dépasser son budget. «46 % des membres de l'Association ont vu une augmentation du nombre de traitements de 30 minutes ou moins et 48 % ont fait état d'une diminution du montant dépensé par visite. L'incertitude économique pousse les consommateurs à réfléchir deux fois plutôt qu'une avant de dépenser. En revanche, lorsqu'il s'agit de préserver leur santé, ils ne lésinent pas», fait-elle savoir.

Dans les pays occidentaux comme dans les pays en émergence, les coûts de santé devraient augmenter de plus de 50 % d'ici 2020 (Price Water House Cooper's Health Research Institute Data, 2010) et le Québec n'y échappera pas. « Un des moyens pour contrer cette hausse, c'est d'investir dans la prévention,

mais aussi d'offrir des thérapies et des soins moins coûteux », estime la pdg.

La massothérapie demeure l'un des traitements les plus populaires, probablement parce qu'elle contribue à diminuer le stress et à réduire le temps de convalescence avant et après les interventions. De surcroît, avec un taux d'absentéisme en croissance en raison de nombreuses dépressions, les spas deviennent des endroits de choix où les thérapeutes, par leur toucher, peuvent apporter détente, réconfort et énergie.

Ma reconnaissance passe par la confiance de mes clients.

Être membre de la plus grande association de massothérapeutes du Québec est un gage de confiance, de professionnalisme et de compétence aux yeux du public.

mon réseau
Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec

Plus qu'un professionnel, mon spécialiste!

Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec
monreseauplus.com

Des formations en massothérapie qui ont la cote

Par Cynthia Giguère-Martel, collaboratrice

Les professionnels de la massothérapie doivent constamment maintenir à jour leur pratique. Pour ce faire, ils se tiennent au courant de l'évolution des connaissances et se spécialisent en retournant sur les bancs d'école. Depuis un certain temps, on voit notamment poindre un regain d'intérêt pour la thérapie sportive.

De fait, plusieurs d'entre eux s'inscrivent au cours de massage sportif dans les différentes écoles de formation professionnelle en massothérapie. « Nous offrons ce cours depuis 2004, mais il dormait sur la tablette. D'après moi, nous étions en avance sur notre temps. Le cours est rempli pour cette session-ci et la majorité des étudiants sont des anciens », indique Véronique Paré, directrice de l'Académie de massage et d'orthothérapie de Hull.

Même son de cloche à l'Académie de massage scientifique. « Cette formation était offerte à la carte depuis une dizaine d'années. Nous avons remarqué une forte demande de la part de nos élèves et des centres sportifs. Nous avons donc dépoussiéré le cours et regardé ce qui se fait dans le monde afin de le mettre à jour », explique Renelle Vaillancourt, directrice des opérations.

L'engouement pour les marathons et les tours cyclistes amène les personnes à consulter davantage les thérapeutes, selon les dires de Mme Vaillancourt.

Concrètement, la massothérapie sportive permet de traiter ou de prévenir efficacement les blessures, les tensions musculaires et les douleurs chroniques favorisant ainsi le rendement optimal de l'athlète. Le traitement est aussi recommandé avant et après une compétition, car il prépare la personne concernée non seulement à livrer une excellente performance, mais aussi à récupérer après l'effort. Ainsi, les thérapeutes reçoivent une formation complète afin d'être bien préparés pour traiter le client autant sur le plan physique que psychologique.

MASSAGE AUX BAMBOUS

Les massages un peu plus exotiques ont également la cote, ce qui pousse les professionnels de la massothérapie à se spécialiser dans ce créneau. Le massage aux bambous est parmi les favoris. « Depuis trois ans, nous avons intégré cette technique dans notre formation », spécifie Mme Vaillancourt, en soulignant que les gens sont friands de nouveautés.

Fait à l'aide de bâtons de bambous chauffés et huilés, le massage aux bambous est un traitement intramusculaire profond. Bois léger mais robuste, le bambou offre de multiples effets thérapeutiques, en dispersant les tensions et en libérant les énergies. Ce massage est idéal pour soulager les muscles endoloris, dynamiser la circulation sanguine et lymphatique ainsi que pour assouplir les tissus. Sans oublier qu'il permet de remodeler la silhouette. Bref, le massage aux bambous peut varier du relaxant au tonique.

L'ORTHOTHÉRAPIE

Dans un autre ordre d'idée, l'orthothérapie est une profession qui occupe une place de plus en plus prépondérante dans l'éventail des techniques manuelles holistiques. « Ici, les orthothérapeutes sortent à pleine porte, affirme Mme Paré. Les spas et les centres sportifs nous appellent pour venir chercher nos étudiants. »

« L'orthothérapie est une spécialisation très recherchée, car elle permet de fidéliser la clientèle », ajoute-t-elle.

Marie-Pier Néron, directrice technique à l'École de formation M.K.O., constate que de plus en plus de thérapeutes ajoutent une corde à leur arc en se spécialisant en orthothérapie et kinésithérapie. « Cette formation de 600 heures est en demande. Elle complète bien le cours de massothérapie de 450 heures. Les thérapeutes qui suivent ce programme sont d'anciens élèves ou des personnes provenant d'autres écoles », explique-t-elle.

Enfin, du côté de l'Académie de massage scientifique, un cours de gestion du stress a été ajouté dans le programme de massothérapie avancée. « Durant le cours, on informe les étudiants sur les techniques soulageant le stress. Nous leur donnons également des trucs afin qu'ils soient en mesure de bien conseiller leurs clients, notamment sur leur alimentation et les soins à faire à la maison pour obtenir un effet résiduel », fait savoir Mme Vaillancourt.

mon réseau
Association professionnelle des massothérapeutes spécialisés du Québec

Plus qu'un professionnel, mon spécialiste!

Mon Réseau Plus est une association qui regroupe les massothérapeutes, les kinésithérapeutes, les orthothérapeutes ainsi que les naturothérapeutes. Étant actif à travers tout le Québec, l'Association compte plus de 6 000 membres. Cela fait d'elle la plus grande association de la province.

1 800 461-1312 monreseauplus.com

© svl861 - Fotolia.com

Un cadeau de moi... à moi !

Par Marie-Eve Aubert,
Diplômée de l'UQÀM en Communications,
Responsable des communications
chez Les importations Alain inc.
et Blogueuse
(http://hormetacanada.wordpress.com/)

La frénésie des fêtes est terminée … ouf ! Vous avez gâté votre amoureux, vos joyeux bambins, vos parents, vos frères et sœurs, vos amis, la gardienne, les enseignants … Enfin, il est possible de respirer un peu … mais surtout, de penser un peu à vous !

Le domaine de l'esthétique et du spa a le grand avantage de faire plaisir tout en embellissant la peau. Un délicieux 2-en-1 !

Des cadeaux croquants

Pourquoi ne pas vous offrir un duo gommage-massage à l'institut ou au spa, qui combine un mélange exquis de fruits et de céréales exfoliants et de chocolat fondant ? Détente assurée !
Vous préférez vous gâter à la maison pour moins cher ? Optez alors pour une crème douche exfoliante aux noyaux d'abricots, pommes, riz, noisettes et avoine, qui vous fera craquer chaque fois que vous mettrez le pied sous la douche.

Des cadeaux « confort »

Pour redonner du confort à votre peau qui s'assèche considérablement en hiver, gâtez-vous en vous offrant un soin du visage en institut qui inclut un massage des plus agréables à base d'huiles ultra pures (argan, avocat, bourrache, camomille, carthame, jojoba, onagre…).

Il existe également sur le marché plusieurs produits pour la maison qui produisent cet effet confortable si agréable, comme les huiles précieuses (à masser pures sur le visage ou ajouter quelques gouttes à la fois aux crèmes de soins) ou les huiles sèches (option exquise pour le corps, car l'huile sèche pénètre instantanément et ne laisse pas de film sur la peau).

Des cadeaux précieux

Vous y avez droit, vous aussi, à la totale. Que ce soit un soin au collagène marin chez l'esthéticienne ou une demi-journée au spa incluant soin du visage, soin du dos, manucure et pédicure, allez-y : faites-vous plaisir !

Vous aimez mieux étaler votre plaisir sur plusieurs mois ? Laissez-vous alors tenter par une crème anti-âge de luxe, un sérum ultra performant ou un masque éclat révolutionnaire. À vous offrir, sans vous culpabiliser… vous ne serez pas déçue !

HORMETA
Switzerland

NOUVEAU

Masque éclat Or

HORMEFLASH

**Une journée intense,
une soirée vous attend,
vous êtes déjà en retard...**

UNE SOLUTION, UN PRODUIT.

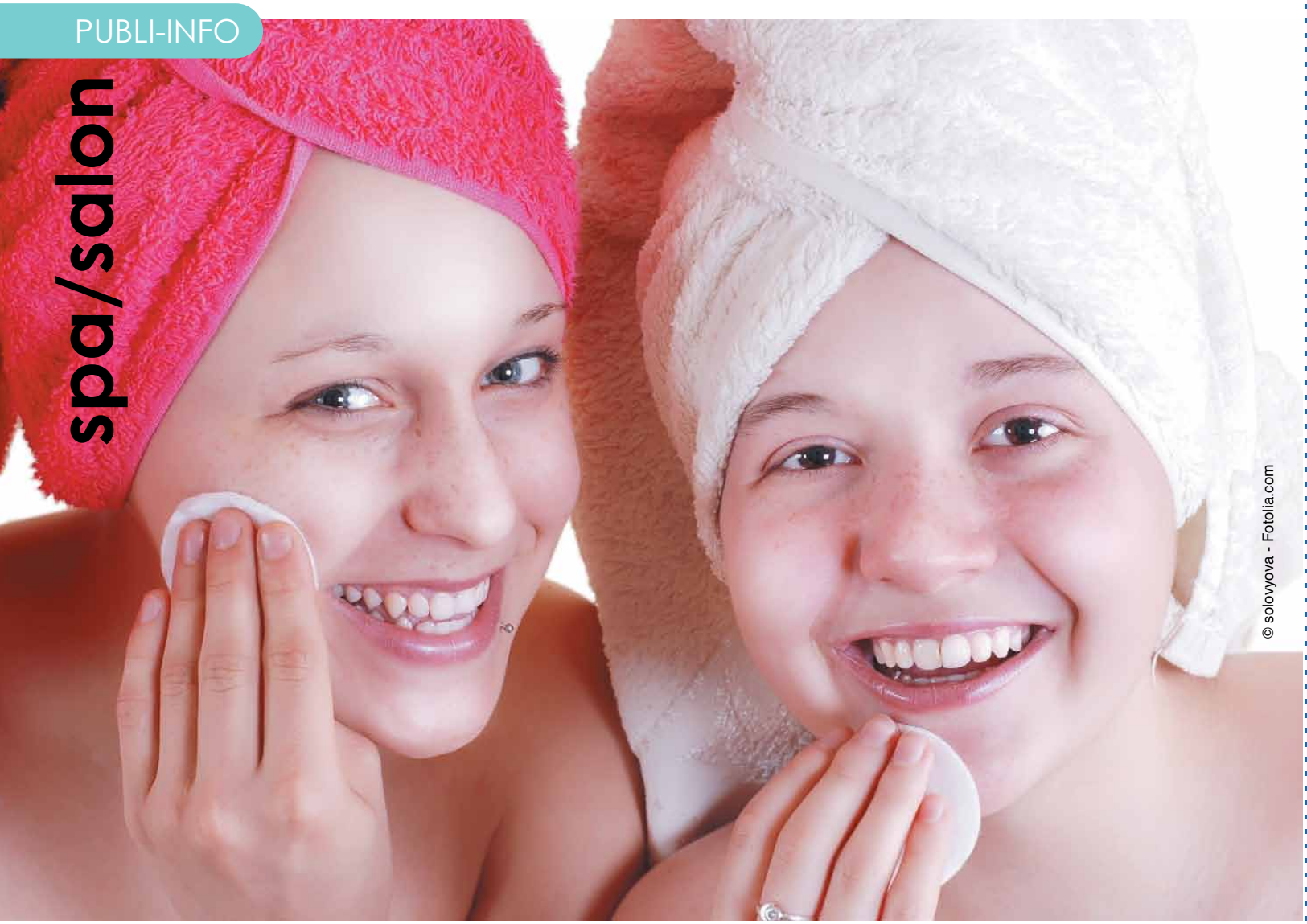
Un véritable coup d'éclat : le Masque HORMEFLASH illumine la peau, ravive le teint et estompe les signes de fatigue.

Résultat immédiat : en un clin d'oeil, la peau est plus douce, plus belle.

www.hormeta.ca

SWISS GUARANTEE COS

Les importations Alain : Distributeur exclusif HORMETA pour le Canada • 450-659-2323 • 1-800-363-9399 • info@hormeta.ca



© solovyova - Fotolia.com

Les adolescents et leur peau

Entretien et correction avec Gernétic International

Souvent terne, trop riche en sébum, fréquemment luisante, la peau des adolescents a besoin de soins astringents qui sèchent sans dessécher. GERnétic a conçu des produits de qualité et d'efficacité supérieures, qui vont vous aider à redonner à vos ados une peau avec un grain sans défaut, ainsi qu'un joli teint frais, grâce aux soins assainissant aux effets régulateurs de séborrhée. L'acné marque 85 % des adolescents, tous types de peaux confondus.

Cette affection de la peau touche surtout les jeunes de 11 à 20 ans. L'acné est en général plus sévère et plus persistante chez les garçons que chez les filles. Ces dernières sont habituellement affectées de façon intermittente, selon les changements hormonaux relatifs au cycle menstruel.

Il est à noter que l'hygiène, le stress, l'environnement et l'alimentation peuvent être des facteurs qui influencent l'apparition de l'acné.

Trucs à donner aux ados :

- Ne pas éclater, ni pincer, ni percer les lésions.
- Se laver le visage deux fois par jour à l'aide d'un produit non parfumé conçu pour votre type d'acné.
- Ne pas frotter ou laver énergiquement la peau avec un exfoliant.
- Changer de gant de toilette chaque jour.
- Appliquer une lotion purifiante après le lavage du visage.
- Débarrasser la peau de la sueur et du sébum le plus tôt possible.
- Les points noirs devraient être extraits uniquement par des professionnels.

Les produits utilisés :

• DERMA : Savon liquide dermacide. Permet de nettoyer, désinfecter, assainir. Idéal pour les peaux séborrhéiques et acnéiques, mêmes celles avec des lésions d'acné purulentes et inflammées.

• SÉBO GER : Assainit, régularise la séborrhée et est très utile dans les soins des acnés purulentes et inflammées.

• CRÈME PEAUX MIXTES ET GRASSES : Traitant et préventif. Hydrate, efficace pour imperfections cutanés, points noirs, boutons. Ne laisse pas de traces.

• IMMUNO : Régénère les cellules basales de l'épiderme (s'applique en combinaison avec SYNCHRO).

• SYNCHRO : Régénère, revitalise et rétablit le PH de la peau.

• OCTO : Régénérateur, nutritif et revitalisant très puissant (idéal pour les pores dilatés).

Une relève dynamique, Une nouvelle image d'entreprise.

Dans le but de mieux promouvoir l'éventail de nos produits ainsi qu'une relève jeune et dynamique déjà bien investi dans la compagnie depuis maintenant 10 ans, nous avons décidé de revamper notre logo, permettant ainsi d'entamer une nouvelle ère dans l'histoire de BOUTRY Canada. Nous sommes donc heureux de vous présenter le nouveau logo de BOUTRY Canada. Notre logo sera diffusé de deux façons en un style épuré. La feuille représente la renaissance, la fraicheur et de par ses courbes, la féminité. Il représente Également les vertus médicinales et thérapeutiques des feuilles et de différents végétaux dans la fabrication d'une multitude de produits cosmétique. La couleur défini le caractère rajeuni et le cadre la solidité de l'entreprise Boutry Canada établie depuis 35 ans. L'équipe de boutry Canada s'engage a perpétué le service personnalisé et l'engagement professionnel qu'elle a su vous démonter durant toutes ces années.

Boutry Canada 450-420-6441 / 1-800-363-7994 / www.boutry.com

Boutry
CANADA LTÉE

GERnétic INTERNATIONAL

GERnétic International associe la GÉRONTOLOGIE (étude du vieillissement) et la GÉNÉTIQUE (biologie cellulaire) pour mieux préserver le capital de la beauté. La composition des matières naturelles actives de la plus haute qualité traitera avant tout les CAUSES esthétiques plutôt que les effets. Testées scientifiquement, ces innovations technologiques permettent une avance majeure dans le domaine de la cosmétique. Voilà pourquoi GERnétic est le présent et l'avenir de l'esthétique moderne.

ovimer
La science de la mer

Une gamme spécifiquement conçue pour vous permettre de profiter quotidiennement des bienfaits de la mer, Les algues sont un véritable trésor de l'océan et représentent une source importante de minéraux et d'oligo-éléments. Elles renferment aussi de nombreuses vitamines et protéines, excellentes pour la stimulation des fonctions naturelles de l'épiderme.

Perron Rigot
PARIS

L'épilation à la cire est le premier des soins de beauté. Perron Rigot est un fabricant Français renommé de cires à épiler utilisées par les esthéticiennes et instituts de beauté du monde entier. 30 ans d'innovation, plus de 20 brevets Perron Rigot développe sans cesse de nouvelles formules. Il a notamment breveté des formules de cire à basse température et inventé les cires jetables sans bande.
L'essayer c'est l'adopter !

Boutry Canada
1065 Armand-Bombardier, Terrebonne (Qc) J6Y 1S9
Tel . 450-420-6441 / 1 800-363-7994
Suivez-nous sur FACEBOOK
Informez-vous sur nos demi-journées d'informations
www.boutry.com info@boutry.com

Evelyn H. Lauder

par Les Nouvelles Esthétiques France

La société Estée Lauder Companies Inc. est au regret d'annoncer le décès de Mme Evelyn H. Lauder, Senior Corporate Vice President and Head of Fragrance Development Worldwide, et Fondatrice de la Fondation pour la recherche contre le cancer du sein (BCRF).

La Société Estée Lauder Companies Inc. (ELC) a annoncé le décès, le 12 novembre 2011, d'Evelyn H. Lauder, Senior Corporate Vice President and Head of Fragrance Development Worldwide, à l'âge de 75 ans des suites d'un cancer.

Elle laisse une famille aimante : son mari Leonard A. Lauder, Chairman Emeritus d'Estée Lauder Companies ; son fils William, Executive Chairman d'Estée Lauder Companies ; son fils Gary, Managing Director de Lauder Partners LLC, et son épouse Laura, General Partner de Lauder Partners ; et ses cinq petits-enfants. «Ma mère a porté le flambeau de l'héritage de notre société et des valeurs qui lui avaient été transmises par ma grand-mère, Mme Estée Lauder», a déclaré William Lauder. «Mon père et ma mère ont été des partenaires dans la vie comme dans les affaires. Ils ont accompagné la culture et la croissance d'Estée Lauder Companies et pendant notre enfance, ma mère a été notre guide créatif et une force indéfectible. Ensemble, ma famille et la Société voulons rendre hommage à la femme extraordinaire qu'elle était.»

S'exprimant au nom de la Société, Fabrizio Freda, President and Chief Executive Officer, a ajouté : «Evelyn incarnait le cœur et l'âme de la société Estée Lauder Companies. Elle était l'un des architectes essentiels de notre vision, de nos valeurs et de notre culture. Elle était dynamique, créative, intelligente, chaleureuse, généreuse et possédait un don exceptionnel pour se lier avec les gens. Son enthousiasme était contagieux.»

L'histoire d'une réussite

La vie de Mme Lauder est l'histoire d'une formidable réussite à l'américaine. Née à Vienne en Autriche, ses parents fuirent l'Europe avec elle pendant l'occupation nazie, pour s'installer finalement à New York. Endormie lorsque le bateau qui les amenait aux États-Unis est entré dans le port de New York, sa mère la réveilla pour qu'elle voie la Statue de la Liberté. Mme Lauder n'oubliera pas la vision de ce symbole d'espoir qui l'inspirera pendant le reste de sa vie.

Elle était très fière d'avoir fréquenté les écoles publiques de la ville de New York et d'être diplômée de Hunter College, rattaché à la City University of New York. Une fois diplômée, elle a exercé le métier d'enseignante à New York pendant plusieurs années. En première année de faculté, elle avait été présentée à Leonard A. Lauder, le fils aîné d'Estée et Joseph Lauder, propriétaires d'une petite entreprise familiale de cosmétiques, et ils se marièrent en 1959. La même année, elle rejoint l'entreprise familiale. Elle a occupé à cette époque de nombreuses fonctions, y compris le poste de New Product Director et de Marketing Director. Son expérience dans l'enseignement a constitué un formidable

Technoderm Vivaldi Esthetika inc.

LOCATION ET VENTE D'ÉQUIPEMENT DE HAUTE TECHNOLOGIE

FORMATION INITIALE EN PHOTOÉPILATION, PHOTORAJEUNISSEMENT ET RADIO-FRÉQUENCE
en collaboration avec l'Académie Internationale Compétence Beauté
www.competence-beaute.com

Crédit applicable sur le coût de la formation si location

Programme favorisant l'introduction de nouvelles technologies dans votre institut

LOCATION D'APPAREILS À UN TAUX JOURNALIER ACCESSIBLE

LASER, LAMPE INTENSE PULSÉE, RADIO-FRÉQUENCE...
Confortables, sécuritaires, efficaces...
M22, LightSheer, EndyMed, Icon, Starlux, et autres.

LOCATION D'APPAREILS

Non restrictive permettant, si souhaité, l'éventuel achat de l'appareil;

Forfaits pour plusieurs jours consécutifs;

Appareil livré, installé, nettoyé et vérifié **par un technicien qualifié**; appareil recueilli à la fin de la journée.

Sans frais de transport additionnel;

Programme de reconnaissance (journée de location sans frais, offerte périodiquement selon certaines conditions);

Avec ou sans service d'une technicienne qualifiée possédant les bonnes pratiques dans le respect de la clientèle établie;

SUPPORT TÉLÉPHONIQUE 24 HEURES/24

- Réponse immédiate;
- Souci et expérience du service à la clientèle (courtoisie, rapidité, efficacité...);
- Transmission et accessibilité des informations nécessaires au bon fonctionnement de l'appareil et efficacité des séances.

VENTE D'APPAREILS

Appareils neufs et d'occasion disponibles.

FORMATION INITIALE ET CONTINUE

Les formations initiales reconnues sont offertes par l'Académie Internationale Compétence Beauté. Visitez notre site pour connaître les dates de formation dans votre région. **www.competence-beaute.com;**

Journées de perfectionnement offertes sans frais pour nos locatrices;

Crédit applicable sur le coût de la formation initiale lors de locations.

MATÉRIEL PUBLICITAIRE DISPONIBLE

DISTRIBUTION DE PRODUITS ET D'ACCESSOIRES

pour l'épilation et les soins spécifiques (livraison possible au préalable ou au moment de la livraison de l'appareil).

*Licence d'établissement de Santé Canada numéro 4857**
** Une licence d'établissement de Santé Canada est maintenant obligatoire, pour louer et distribuer ces types d'appareils technologiques.*

Technoderm Vivaldi Esthetika inc.

2082, rue Saint-Hélène
Longueuil (Québec) J4K 3T6
514 234-1442

www.**technoderm**vivaldi**esthetika**.com

Estée Lauder en 1966, photo : Bill Sauro.

atout dans le cadre de ses premières contributions, par la création des programmes de formation de la marque. Elle a également mesuré les normes en matière de couleur pour le maquillage, vendu des produits dans les magasins, faisant de nombreuses apparitions personnelles.

Sa perception fine des tendances de la mode et des besoins en évolution rapide des consommatrices a influé sur les nouvelles approches en matière de développement de produits de soin, de maquillage et de parfums innovants. Le rôle important qu'elle a joué dans la formation et le développement de produits a contribué à faire de la société Estée Lauder Companies le leader mondial des produits de beauté de prestige. Lorsque la Société a lancé le travail de création sur ce qui allait devenir la marque Clinique en 1968, c'est Mme Lauder qui a pensé à ce nom et qui a été la première à porter la blouse blanche de laboratoire Clinique que l'on voit aujourd'hui partout, après avoir été nommée première directrice de la formation de la marque.

En 1989, Mme Lauder a pris la fonction de Senior Corporate Vice President et de Head of Fragrance Development Worldwide. Son amour du jardinage et des fleurs a été pour elle une source d'inspiration pour élaborer de nouveaux parfums. Elle a dirigé le développement des parfums de la marque qui ont eu le plus de succès dans le monde, notamment «Beautiful» et «Pleasures».

Lutte contre le cancer du sein

À New York, Mme Lauder était une dirigeante philanthropique. Elle était particulièrement connue du grand public pour son action mondiale de sensibilisation à la santé des femmes, engagement né d'une expérience personnelle suite à un cancer du sein décelé à un stade précoce.

En 1992, elle a co-créé le Ruban Rose, aujourd'hui reconnu comme le symbole international de la sensibilisation à la santé du sein, et lança la campagne Estée Lauder Companies de sensibilisation au cancer du sein (BCA) (www.bca-campaign.com). Chaque année, la campagne BCA collecte des fonds dans le monde entier par l'intermédiaire de ses marques, de ses employés et de ses partenaires de distribution afin d'aider la recherche contre le cancer du sein.

Mme Lauder a fondé la Breast Cancer Research Foundation (BCRF) en 1993 en vue d'apporter des fonds indispensables aux chercheurs médicaux et scientifiques qui travaillent sur le cancer du sein dans le monde entier. La BCRF (www.bcrfcure.org) a collecté plus de 350 millions de dollars et finance 186 chercheurs à l'échelle mondiale.

The Estée Lauder Companies Inc.

The Estée Lauder Companies Inc. est l'un des principaux fabricants et distributeurs mondiaux de produits de soin, de maquillage, de parfums et de soins capillaires haut de gamme. Les produits de la société sont vendus dans plus de 150 pays et territoires sous les marques suivantes : Estée Lauder, Aramis, Clinique, Prescriptives, Lab Series, Origins, M•A•C, Bobbi Brown, Tommy Hilfiger, Kiton, La Mer, Donna Karan, Aveda, Jo Malone, Bumble and bumble, Darphin, Michael Kors, American Beauty, Flirt!, GoodSkin™ Labs, Grassroots™ Research Labs, Sean John, Missoni, Tom Ford, Coach, Ojon, Smashbox, and Ermenegildo Zegna.

ESTHÉTICIENNES

PRENEZ SOIN DE VOUS !

Procurez-vous nos fiches de prévention de troubles musculosquelettiques développées spécialement pour vous.
4 pour les soins esthétiques et
3 pour les procédés d'épilation

BIENTÔT UNE NORME PROFESSIONNELLE POUR LES ESTHÉTICIENNES DU QUÉBEC !

Nous travaillons pour vous.
Restez informées, abonnez-vous à notre infolettre.

COMITÉ SECTORIEL
DE LA MAIN-D'OEUVRE
DES SERVICES
DE SOINS PERSONNELS

SOINS PERSONNELS QUÉBEC

www.soinspersonnels.com

Avec l'aide financière de

Commission des partenaires du marché du travail
Québec

Cette nouvelle rubrique destinée à la cliente, a pour but de vous aider à jouer pleinement votre rôle de conseillère beauté et ainsi à mieux vous informer.

À LIRE...

Ça fonctionne ! Ça fonctionne !

Le fameux petit livre rouge qui donne vie à vos rêves !

par R. H. J.
Édition Le Dauphin Blanc, www.dauphinblanc.com
ISBN : 978-2-89436-374-4
PRIX : 3,95 $

Enfin en français, le fameux petit livre rouge (It Works!) qui a changé la vie de millions de personnes à travers le monde.
Ça fonctionne! présente une méthode concise et simple pour exploiter la puissance qui vous habite et qui ne demande qu'à être à votre service. L'auteur, qui a insisté pour demeurer anonyme, a volontairement évité toute définition scientifique, psychologique ou théologique pouvant expliquer cette puissance en nous et s'est concentré à développer une méthode qui ne comporte que trois règles simples à suivre, mais terriblement efficaces. Après avoir testé lui- même cette méthode, pour son plus grand bonheur, il la proposa à un ami qui lui retourna le manuscrit avec l'inscription : Ça fonctionne!

R. H. J.
Ça fonctionne!
Si vous savez ce que vous voulez, vous pouvez l'obtenir !
Le fameux petit livre rouge qui donne vie à vos rêves!
Le Dauphin Blanc
PLUS DE 1.5 MILLIONS DE COPIES DANS LE MONDE

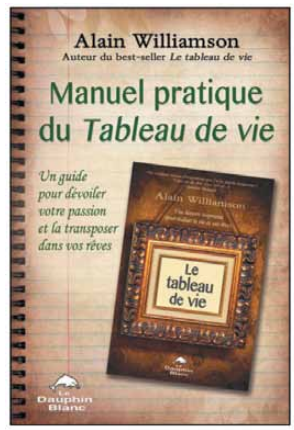
Amusé de la note de son ami et trouvant qu'elle résumait bien le sentiment des gens qui utilisaient sa méthode, il a décidé de s'en servir comme titre de son petit livre.
Publié pour la première fois en 1926, le petit livre rouge a rapidement atteint une renommée internationale. On l'estime à plus d'un million d'exemplaires encore en circulation. C'est maintenant à votre tour d'essayer la méthode qu'il propose et de vous exclamer: «Ça fonctionne! »
Si vous savez ce que vous voulez, vous pouvez l'obtenir!

Auteur : Connu sous les initiales R.H.J., l'auteur de ce petit livre remporta un énorme succès et fut salué pour son esprit d'entraide et sa générosité. Il a toujours affirmé que sa fortune, la maîtrise des événements de sa vie ainsi que ses nombreuses relations enrichissantes étaient le fruit du travail silencieux mais efficace de sa méthode. Étant convaincu qu'aider les autres sans rien attendre en retour était la meilleure façon de prospérer, il a tenu à garder l'anonymat.

Manuel pratique du Tableau de vie Un guide pour dévoiler votre passion et la transposer dans vos rêves

par Alain Williamson, Auteur du best-seller Le tableau de vie
Édition Le Dauphin Blanc,
www.dauphinblanc.com
ISBN : 978-2-89436-360-7
PRIX : 19,95 $

En février 2012, Alain Williamson publiait le désormais best-seller, Le tableau de vie, dans lequel il racontait l'histoire d'une jeune femme qui semblait avoir tout pour être heureuse et qui menait une existence que bien des gens lui enviaient : un emploi assuré, un revenu stable et au-dessus de la moyenne, une belle maison, des loisirs intéressants. Pourtant, elle était profondément malheureuse car elle ne faisait tout simplement pas ce qu'elle souhaitait faire comme travail. Artiste-peintre de talent, elle rêvait silencieusement de vivre de sa passion pour la peinture. Sa rencontre avec un vieux peintre, sage et célèbre, lui insuffla l'inspiration et le courage de transformer sa vie et de suivre sa passion.


Alain Williamson
Auteur du best-seller Le tableau de vie
Manuel pratique du Tableau de vie
Un guide pour dévoiler votre passion et la transposer dans vos rêves
Le tableau de vie
Dauphin Blanc

Dès la parution du livre, le courrier des lecteurs se fit abondant sur le bureau de l'auteur. Si tous mentionnaient avoir été touchés par l'histoire, la plupart avouèrent s'y être reconnus et certains confièrent même qu'ils ignoraient la nature de leur passion, allant jusqu'à douter d'en avoir une. Une question revenait souvent dans les témoignages : comment fait-on pour vivre sa passion ?

La publication d'un manuel pratique sur l'art de dévoiler sa passion et de la transposer dans ses rêves s'est donc imposée d'elle-même. Véritable guide offrant trucs, conseils et inspiration, il propose plus spécifiquement une démarche en 5 étapes pour activer et exploiter sa passion. C'est une invitation à transformer sa vie et à vivre passionnément!

Auteur :
Alain Williamson est le fondateur et le président directeur général des Éditions Le Dauphin Blanc, auteur et traducteur. Il mène aujourd'hui la vie dont il a toujours rêvé. Que ce soit par son travail d'éditeur ou comme auteur, Alain Williamson désire inspirer les gens à éveiller leur passion et à en faire leur destinée. C'est dans cette optique qu'il a écrit le succès de librairie Le tableau de vie. Le courrier abondant reçu des lecteurs a incité Alain Williamson à rédiger ce manuel pratique pour répondre à leurs nombreuses questions.

Idée cadeau :
Agenda Angélique 2013

De Joane Flansberry
avec la collaboration de Véronique Lacroix
Illustrations de Marie-Chantal Martineau
Édition Le Dauphin Blanc,
www.dauphinblanc.com
ISBN : 978-2-89436-361-4
PRIX : 24,95 $

Pour la première fois, Joane Flansberry propose à ses lecteurs un agenda angélique. Présentant une journée par page, l'agenda permet de bien noter tous les rendez-vous de la journée et même le kilométrage parcouru, pour ceux qui se déplacent beaucoup. Il présente également, au début de chaque mois, un tableau de ce dernier sur une page. Mais il va au-delà de l'agenda traditionnel. Il donne le nom ainsi qu'un bref message de l'ange qui régit la journée. Il offre des espaces pour noter, dans une journée, nos actions angéliques, l'intervention d'un ange ainsi que nos raisons de témoigner de la gratitude. L'agenda devient le témoin de nos actions angéliques et de l'intervention des anges dans notre vie, ainsi qu'un journal de gratitude. Tout cela permet au lecteur de tenir un journal de bord quotidien de tout ce qui touche les Anges dans sa vie, favorisant ainsi le développement personnel et une compréhension accrue de l'univers des anges.
Tout en couleur (une couleur par mois), l'agenda est de plus agrémenté de 12 magnifiques dessins au pastel, un par mois, représentant l'ange du mois en cours et réalisés par l'artiste peintre Marie-Chantal Martineau.
Un cadeau à s'offrir, un cadeau à donner, un cadeau des Anges alliant à la fois l'aspect pratique et celui du développement personnel et spirituel.

Auteure & Illustratrice :
Médium réputée et fort populaire, Joane Flansberry reçoit des communications des Anges de Lumière depuis de nombreuses années. Elle a fondé et elle gère une boutique entièrement dédiée aux Anges dans la région de Gatineau. Son rayonnement rejoint des dizaines de milliers de personnes. Son premier ouvrage, La Bible des Anges, a connu un succès remarquable, dépassant les 90 000 copies vendues, alors que son second ouvrage, Les Anges au Quotidien atteindra les 50 000 copies vendues bientôt. Elle est invitée régulièrement à des émissions de radio ou de télé.

Artiste accomplie, Marie-Chantal Martineau utilise autant la peinture à l'huile et la peinture sur verre, que le pastel et les crayons de couleur. Elle est aussi l'auteure des livres Mon album d'adoption et Mon album de bébé. Elle travaille actuellement sur le projet de dessins des 72 anges.

© JackF - Fotolia.com

les tendances 2013 en matière de développement d'affaires

Par Frédérique Allamand, Présidente, Allys Inc.

Chers lectrices et lecteurs,
Déjà...presque la fin de l'année 2012. Cette année aura fait couler beaucoup d'encre, sur papier ou encore en virtuel et si nous survivons à cette fin du monde que beaucoup annonçaient ... il se pourrait que l'année 2013 vienne peaufiner les tendances et nouvelles attitudes d'achat et de consommation que nous avons découvertes ces dernières années.

Pour rester dans la thématique de cette édition de votre magazine, regardons ensemble les tendances 2013 en matière de développement d'affaires sous différents angles :

Les outils de communication numériques : incontournables et omniprésents.

Nos ados en ont fait leur "best friend" depuis longtemps, ainsi que les gens d'affaires qui consultent l'actualité, effectuent des opérations bancaires en ligne, font circuler l'information sur l'activité économique, politique et culturelle. La toile est tissée de plus en plus serrée et elle est et demeurera un maillon incontournable dans le monde du développement des affaires. Parmi les outils populaires, citons entre autres, et sans faire de favoritisme ... les tablettes informatiques comme par exemple le Ipad.

La boutique du coin de la rue :

Paradoxalement, pour contrer les effets virtuels et puissants du monde des affaires en ligne, les entreprises et commerces de proximité auront intérêt à peaufiner leurs locaux afin de les rendre visuellement attrayants. En tant que consommateurs exigeants, nous sommes dorénavant tous habitués à "entrer" dans des boutiques virtuelles aux couleurs chaleureuses, au design impeccable et au panier propre et toujours bien rangé (vous savez, la petite icône en haut à droite qui n'attend que votre clic dépensier ...).

Nous serons, en 2013, encore et toujours plus empreints d'esthétisme, de beauté, d'harmonie visuelle. Ceci constitue un défi de taille dans bien des localités et villes au paysage commercial désuet, éclectique et disparate, avec des enseignes qui allument une lettre sur deux, une vitrine qui n'a pas vu la décoratrice depuis des années, des affiches fluorescentes collées temporai-

rement pour annoncer la promotion de la semaine, etc. On pourrait s'éterniser sur les descriptions peu invitantes mais ce n'est pas l'objectif. Ce qui compte, c'est que les petits commerçants, autant que les grandes chaînes et les franchises, comprennent la nécessité urgente d'investir dans leur aménagement intérieur et leur devanture. Il y a des défis un peu partout, et heureusement, il y a pour cela des spécialistes. Sans nommer aucune entreprise dans cet article, j'ai pourtant eu le privilège de côtoyer des professionnels du design d'intérieur qui savent créer un véritable espace de vie et une âme dans les commerces de proximité. Ceci contribue à améliorer le confort du consommateur et le paysage commercial d'une rue, d'une artère commerçante, d'une ville ou d'un village. C'est aussi ce qui fait que l'on a parfois le goût de délaisser son magasinage virtuel pour aller flâner dans la ville voisine, si accueillante et joyeusement décorée.
Certes, les services d'un designer d'intérieur sont coûteux mais ils pourront à moyen terme vous rapporter gros. Votre clientèle restera plus longtemps dans votre commerce, consommera davantage et vous réfèrera de nouveaux clients parce qu'elle aura vécu une "expérience" d'achat agréable. Alors, on ne pense plus "dépense" mais plutôt "investissement" quand vient le temps de faire appel aux spécialistes du design d'intérieur.

Les micro réseaux sociaux

Ils se multiplient et nous exposeront personnellement encore davantage en 2013. Ajoutez à Facebook, Twitter et Linkedin des joueurs plus discrets et pourtant puissants comme par exemple : Pinterest. Ce qui est certain, c'est que l'étude de ces réseaux et surtout de leur contenu permet de créer des profils de consommateurs qui seront des cibles parfaites pour introduire de nouveaux produits ou lancer une nouvelle tendance de consommation. Les comportements actuels des consommateurs permettent de définir et mettre en place de nouveaux besoins et de satisfaire ainsi des attentes encore non comblées.

Sites internets

Minimalisme et graphisme en tête. Il y a une dizaine d'années, les compagnies investissaient des milliers de dollars en création de site internet impressionnants tant en nombre de pages accessibles qu'en informations inscrites dans leur menu détail. Quand on découvrait un tel site, on se disait que la compagnie avait vraiment les moyens et que c'était une compagnie solide et fiable.

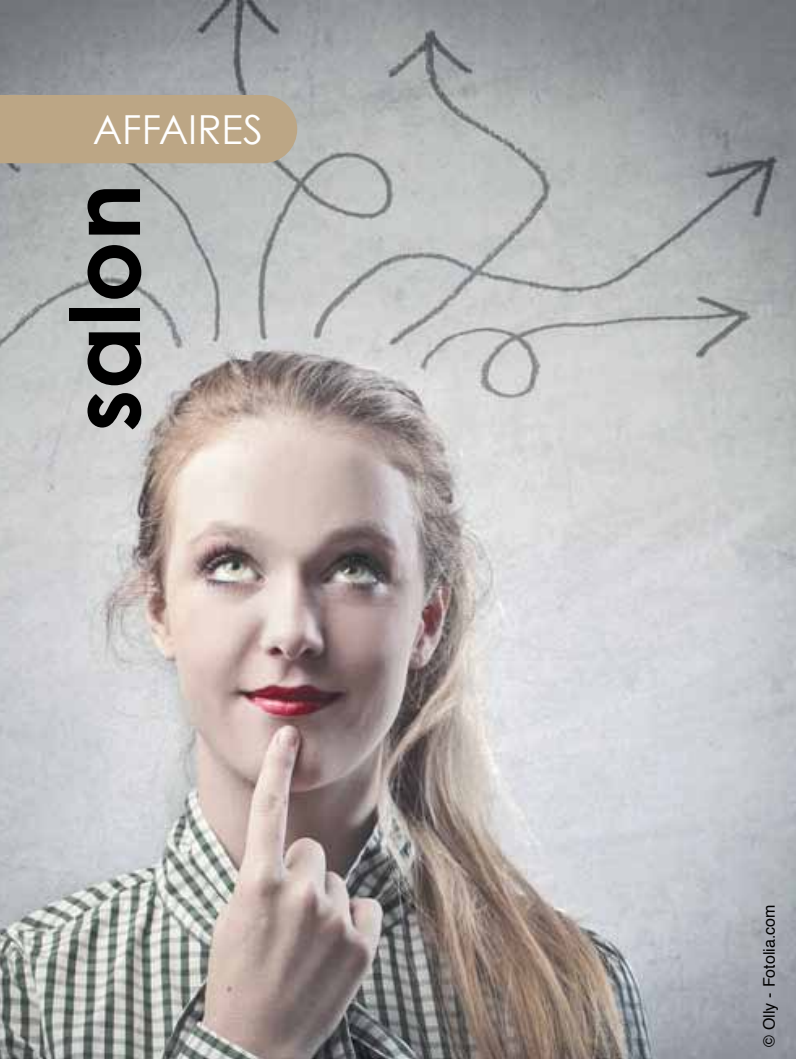
Mais qui a vraiment le temps de lire en détails toutes les informations disponibles ? Avec le temps, la tendance s'est inversée et on visite maintenant des sites qui ont complètement changé d'apparence et ont pour la plupart adopté un contenu minimaliste. Le graphisme a gagné en raffinement tandis que les textes ont été réduits à leur minimum, incitant ainsi le consommateur potentiel à prendre contact par téléphone ou par courriel avec le fournisseur pour en savoir davantage. Cette tendance pour 2013 aura de quoi combler les agences de communication.

Parlant d'agence, mais de voyages cette fois-ci

Vous avez toujours deux choix possibles lorsque vient le temps d'acheter un billet d'avion ou réserver un séjour : votre agence de voyage locale, ou les sites d'achat par Internet. Lorsque le développement d'affaires nécessite des déplacements aériens, les caractéristiques suivantes sont prises en considération : facilité et fiabilité des outils de réservation, programmes de points de fidélité, crédibilité de la compagnie aérienne. À l'usage, les grands voyageurs d'affaires sont très au fait des "stratégies de gestion des vols" par les compagnies et réserveront auprès de celle qui saura les mener à bon port, ou plutôt à bon aéroport, en temps et heure. Chose certaine, en 2013, la tendance de réservation en ligne augmentera et les entreprises chercheront à rentabiliser au maximum les déplacements de leurs employés, étant donné les restrictions budgétaires et la gestion plus serrée des dépenses de compagnie.

Pour rester au fait de l'actualité des nouvelles tendances, voici une suggestion : Connectez-vous à Linked In et rejoignez le groupe L'Observatoire des Tendances.
Je vous souhaite un merveilleux temps des fêtes et une année 2013 fructueuse et sereine. Bien cordialement,

Frédérique Allamand
Présidente Allys Inc.
www.allysquebec.com
Tél. 514-616-1897


© Olly - Fotolia.com

L'esthéticienne, la thérapie, l'action et les ventes.

par Micheline Faccone, enseignante en esthétique

Je parie que ce titre vous a laissé quelque peu perplexe. De quoi s'agit-il au juste ? C'est bien simple. Je vous propose un petit "article-atelier " qui, j'espère, saura vous aider à mieux servir vos clientes, à gagner un peu plus d'argent tout en respectant l'intégrité de qui vous êtes. Rassurez-vous, loin de moi l'idée de faire de la psychologie de pacotille ! Mais une prise de conscience, si petite soit-elle, n'a jamais nui à personne.

Les tentatives de ventes ne fonctionnent pas?

Peut-être avez-vous déjà assisté à des conférences sur la vente. Il est même possible que vous ayez suivi des cours et que cela n'ait rien ou très peu donné.

Si les résultats n'ont pas été concluants, ce n'est pas parce que vous n'êtes pas bonne conseillère. C'est simplement parce qu'on ne vous a pas donné des outils concrets et encore moins la marche à suivre, étape par étape.

Les belles théories de ventes ne sont rien d'autre que de belles paroles, de jolis concepts. Vous ressortez de ces conférences inspirée et bien déterminée à mousser vos ventes. Dès la première journée, vos plus belles tentatives tombent à l'eau et le découragement s'installe.

Pourquoi ? Parce que vous ne focalisez pas sur la bonne chose. Vous croyez que votre but est celui de faire des ventes dans l'espoir de faire plus d'argent. C'est là que vous vous plantez.
Pour plusieurs esthéticiennes, la motivation de faire de l'argent peut même être l'élément négatif qui les empêchera de faire des ventes. Comme si le gain financier salissait un peu l'acte de vouloir aider ses clientes. C'est une croyance tout à fait erronée, mais elle se faufile très sournoisement dans nos mœurs et nous finissons par lui obéir.

Il est donc nécessaire de prendre le temps de dénouer les petits blocages qui vous empêchent d'aller de l'avant.

La thérapie

Commençons par nous dire les vraies affaires. Il faut bien avouer que la plupart des esthéticiennes ne se voient pas comme des vendeuses. J'avoue qu'à bien des égards, je suis d'accord avec cela. Peu d'entre nous sont devenues esthéticiennes parce qu'elles souhaitaient s'enrichir. Nous voulions aider les gens, leur offrir des soins afin de leur permettre d'avoir une plus belle peau, de prévenir les signes du vieillissement, d'égayer leur visage avec des belles couleurs de maquillage. Nous voulions prendre soin de notre monde. Cela est noble et c'est précisément ce que vous devriez faire. Occupez-vous de votre monde !

Identifiez et comprenez les besoins de vos clientes et assurez-vous de leur offrir ce qu'elles désirent : soit un produit ou service qui donnera des résultats concrets et durables.

Ah ! Mais vous vous en occupez de votre monde, me direz-vous ? Qui plus est, vous êtes très honnête. Pas question de "pousser" des produits, vous ne voudriez pas embêter vos chères clientes. Très bien. J'ai une question pour vous. Après avoir effectué un soin visage sur une de vos clientes, laissant sa peau oxygénée, hydratée et revitalisée, croyez-vous qu'il soit vraiment honnête de la laisser repartir sans conseils, sans aucun produit qui lui permettrait de maintenir cet état cutané le plus longtemps possible ? Vous la laissez à elle-même ? N'êtes-vous pas un peu responsable si elle se rend à la pharmacie du coin et qu'elle se procure un produit inadéquat qui fera plus de tort que de bien ? Après tout, elle vous a confié son visage et vous a payé pour un service. Et vous prônez l'honnêteté ? Pensez-y un peu !
Si vous alliez chez le coiffeur et qu'il vous faisait la plus belle coloration capillaire, donnant à vos cheveux la teinte et l'éclat

que vous souhaitez, et si, après quoi, il vous laissait repartir sans même vous faire une recommandation sur l'entretien que requiert votre nouveau look, que,une fois à la maison, vous utilisiez un shampoing bon marché et que, au bout d'une semaine, votre chevelure ait perdu tout son éclat et semble complètement dévitalisée, quel serait votre niveau de satisfaction ? Considérez vous que ce coiffeur a agi de façon professionnelle ou a-t-il manqué à son devoir ? Nul besoin d'en dire plus !

La vente

Certains diront que, si vous ne vendez pas, c'est tout simplement parce que vous ne le voulez pas. C'est plutôt injuste comme affirmation. Je crois que les raisons sont un peu plus complexes. Je suis convaincue que certaines d'entre vous aimeraient bien aider leurs clientes en leur offrant les meilleurs conseils de produits possibles. Mais pour diverses raisons vous n'y arrivez pas.

Selon mon observation, voici les raisons principales (certaines d'elles, vous serez obligée de l'avouer, sont plutôt des excuses !) pour lesquelles vous ne vendez pas.

1- Vous ne croyez pas en votre produit.
Solution : Changez-en.

2- Vous croyez que la cliente n'a pas les moyens, qu'elle trouvera les produits trop chers.
Solution : Vous êtes esthéticienne ou planificateur financier ? Faites votre travail et laissez les gens ou leur comptable gérer leur budget.

3- Vous avez peur du rejet, de vous faire dire non.
Ne pensez plus au rejet et focalisez sur le besoin de la cliente. C'est votre devoir. Si la cliente dit non, au moins vous aurez l'honneur d'avoir fait votre travail.

4- Vous ne connaissez pas assez les produits, vous n'êtes pas assez formée.
Assistez à une formation le plus tôt possible, mettez-vous à l'étude du livre technique, testez tous les produits afin de connaître les textures, les sensations, etc.

5- Vous ne savez pas comment vous y prendre.
Identifiez le problème de votre cliente (comédons, ridules, ongles mous, poils incarnés, etc). Trouvez le produit qui réglera le problème et dites-le lui. C'est un bon début.

6- Vous faites des tentatives mais sans succès.
Lorsque vous parlez d'un produit, assurez-vous de toujours en expliquer les bénéfices, c'est-à-dire ce que le produit donnera comme résultat. Ex : "Vous sentirez votre peau plus ferme", ou bien "Votre teint sera absolument radieux", ou encore "Ce produit éliminera les poils incarnés". Ne perdez pas de temps à expliquer ce qu'il y a dans le produit. Ne lui racontez pas un roman. Choisissez des mots clefs et dites-lui ce que le produit fera pour elle.

Passons à l'action

Si vous souhaitez vraiment offrir un excellent service à vos clientes et êtes sincèrement préoccupée par leur bien-être, il est grand temps de passer à l'action.
Passez votre cahier de rendez-vous au peigne fin. Notez les clientes que vous connaissez bien. Consultez leur dossier ou tentez de vous rappeler des conversations que vous avez eues avec elles. Une telle vous a-t-elle parlé de son teint brouillé ? Une autre de ses ongles cassants ?
Faites une liste. Divisez la feuille en trois colonnes. Dans la première, inscrivez le nom de la cliente, dans la deuxième le problème identifié et enfin dans la troisième la ou les solutions (produits) que vous souhaitez lui proposer.
Vous pouvez aussi jeter un coup d'œil à votre livre de rendez-vous et noter les noms des clientes que vous recevrez dans la semaine en utilisant la même stratégie. Lorsqu'elles viendront à leur rendez-vous, prenez le temps de les questionner afin de connaître leurs besoins. Cela fait, proposez le produit qui réglera le problème.
Si vous proposez un produit lors de sa première visite et que la cliente ne l'achète pas, revenez à la charge lorsqu'elle se présentera au prochain rendez-vous.
Afin de vous aider, tenez la liste à jour. Lorsqu'une cliente achète le produit suggéré, mettez un petit crochet rouge à côté de son nom. Je vous suggère fortement de tenir une liste d'au moins vingt-cinq clientes. Au fur et à mesure qu'une cliente achète un produit, ajouter le nom d'une autre cliente afin de toujours avoir une liste "fraîche".
La méthode n'est pas infaillible, mais elle fonctionne. Faites-en un petit jeu amusant entre collègues si vous voulez.
Offrez-vous une récompense à chaque petit succès. Vous n'avez pas besoin de dépenser une fortune. Un bon café exotique, un téléchargement d'une musique que vous aimez, un joli stylo…etc.

Dernière réflexion

En ne prenant pas soin de vos clientes, en ne leur suggérant pas les produits dont elles ont besoin, vous avez tout à perdre et absolument rien à gagner. D'une part vous perdez des revenus, d'autre part vous risquez de perdre votre cliente, qui éventuellement aura l'occasion de se rendre dans un spa ou autre institut (certificat cadeau, spéciaux de groupe, etc) et aura peut-être le plaisir de recevoir de précieux conseils de la part d'une autre esthéticienne.
Soyez l'héroïne de l'histoire et passez à l'action immédiatement !

Micheline Faccone,
enseignante en esthétique.

Venez rencontrer Micheline Faccone lors de «Les Nouvelles Esthétiques Spa Académie», le 15 avril 2013 à Drummondville.
(Information p. 8 à 15)

cure balnea
21 jours pour atteindre votre santé optimale.
3 principes simples à suivre :
• Alimentation principalement vivante (crue) et savoureuse
• Suppléments nutritionnels Actumus pour favoriser une saine digestion
• Activité physique pour stimuler le processus de détoxification

Un programme exclusif, succulent et facile développé et encadré par notre équipe de professionnels. Une transformation accessible à tous ceux qui prennent leur santé à coeur et qui souhaitent redoubler d'énergie et de vitalité en cette période automnale parfois assez lourde. Un sprint juste avant les fêtes qui vous donnera des ailes !

125 $ Trousse Cure BALNEA (valeur de 240 $). Procurez-vous la au BALNEA ou au BATH ROOM dès le 9 novembre 2012. Marche à suivre, recettes, 3 cours de yoga, bilan progressif par courriel et rencontre hebdomadaire avec la naturopathe vous sont offerts gratuitement. Pour une transformation des plus motivantes et une expérience hautement enrichissante, nous vous encourageons à participer à la Cure BALNEA .

Un soin original à essayer chez Balnea : Massage Ashiatsu

Pratiqué depuis 3000 ans en Orient, l'Ashiatsu est un massage dans lequel le thérapeute utilise ses pieds pour glisser et compresser les muscles en se stabilisant avec des barres fixées au plafond. Un élixir maison à l'huile de coco, cardamome et lavande est employé pour une expérience sensorielle absolue. Un soin tout en profondeur et en détente.

Conférences/Séminaires chez Balnea

Conférence sur les bienfaits des cures santé et le processus de détoxification, animée par Claudel Hamel, naturopathe, conférencière et psychothérapeute.

Atelier sur l'alimentation vivante ou le CRU, animé par Naïby Jacques, chef et instructrice. Découvrez les bienfaits immédiats du cru sur votre santé, votre niveau d'énergie et votre sommeil.

Présentation sur la quête d'un mode de vie équilibré en unissant corps et esprit, animée par Lyne St-Roch professeure de yoga et fondatrice des Studios Lyne St-Roch.

Ces séminaires vous sont offerts gratuitement.
Les places sont limitées. www.balnea.ca

Vivez l'ultime expérience sauna : le rituel Aufguss !

Un maître sauna dirige la séance en versant un mélange d'eau et d'huiles essentielles sur les pierres chaudes du sauna, ce qui permet d'accroître sensiblement la température et l'humidité des lieux. Suivez le SKYSPA sur Facebook pour connaître les dates des séances et vivre cette expérience unique. Rituel Aufguss disponible au SKYSPA Brossard et Québec ainsi qu'au Nordic Station.

Avec la nouvelle saison, nous avons tous besoin de plats réconfortants et savoureux. Le SKYSPA a élaboré un nouveau menu afin de répondre aux attentes de ses clients : soupes aux arômes saisonniers, salade repas avec croutons de chèvre chaud, cafés alcoolisés et thés David's Tea. Savourez !
Au revoir les palmiers, venez découvrir le nouveau décors d'hiver sur la terrasse du SKYSPA DIX30.

Tél. 1 866 656 9111 - www.skyspa.ca

43e Congrès International d'Esthétique Appliquée

Organisation :

les nouvelles esthetiques spa

6 - 7 - 8 avril 2013

Paris Porte de Versailles - Hall 5

www.congres-esthetique-spa.com - www.nouvelles-esthetiques.com - Tél. 01.43.80.06.47

STUDIO LNE

CANADA les nouvelles esthétiques spa VÉNUS 2012

LE PRIX D'EXCELLENCE CANADIEN DE LA BEAUTÉ ET DU BIEN-ÊTRE

THE CANADIAN BEAUTY & WELLNESS EXCELLENCE AWARDS

GALA - SOUPER DANSANT et REMISE DES PRIX VÉNUS dimanche 14 avril 2013

Remise des prix 2011

Remise des prix 2011

À l'instar de l'édition mère en France, l'édition canadienne des Nouvelles Esthétiques Spa magazine vous propose depuis 2011 de récompenser l'innovation et l'excellence dans notre «belle» industrie canadienne.

Aidez votre industrie à se faire reconnaître en participant aux prix Vénus 2012 avant le **31 janvier 2013** :

- En vous inscrivant vous-même dans la catégorie «Artiste de l'année», Ongles ou maquillage
- En inscrivant votre entreprise dans la catégorie «Spa / Salon de l'année».
- En demandant à votre fournisseur d'inscrire le nouveau produit ou service que vous utilisez.

La remise des prix aura lieu au Printemps 2013.

CANADA les nouvelles esthétiques spa
VÉNUS 2012
LE PRIX D'EXCELLENCE CANADIEN DE LA BEAUTÉ ET DU BIEN-ÊTRE
THE CANADIAN BEAUTY & WELLNESS EXCELLENCE AWARDS
Ensemble, pour une meilleure reconnaissance de l'Innovation, l'Excellence et le Talent dans notre industrie
CANADA les nouvelles esthétiques spa

14 prix Vénus en 2012

LE PRODUIT DE L'ANNÉE	L'ENTREPRISE DE L'ANNÉE	L'ARTISTE DE L'ANNÉE
La ligne de soins esthétiques	Spa (Nordique, centre de santé &Resort)	L'artiste Maquilleuse
Le produit de soin visage	Salon de beauté multiservices	La Styliste d'ongle
Le produit de soin corps	(coiffure, esthétique, ongles et maquillage)	La Personnalité de l'année
Le produit de soin des ongles,	Spa Urbain	
des mains et des pieds	(Spa, Institut de beauté et Medispa)	
Le produit de maquillage		
Le meilleur soin institut (technologie & produit)		
Le concept vert *		
L'innovation *		

Quelle sera la récompense pour les lauréats ?

- Un magnifique trophée en verre soufflé, réalisé par un artiste québécois.
- Une visibilité Média (Magazine, Web, Média sociaux) pour tous les finalistes (avant la compétition)
- Un profil de l'artiste lauréat, publié dans le magazine suivant la remise des prix.

Conditions de participation

Date limite d'inscription : 30 novembre 2012

Catégorie «PRODUITS & SERVICES DE L'ANNÉE»

Formulaire en ligne www.nouvelles-esthetiques.ca
Les prix Vénus «Produits & Services» sont exclusivement réservés aux marques annoncées dans le magazine, Les Nouvelles Esthétiques Spa, au cours des 12 derniers mois. Il suffit de remplir le formulaire en ligne, de joindre les documents requis et d'envoyer deux exemplaires du ou des produits en compétition, par la poste.
Le Produit de l'année 2012 - 6 Catégories - 8 prix

- La ligne de soins esthétiques
- Le produit de maquillage
- Le produit de soin du visage
- Le produit de soin des ongles, des pieds et des mains
- Le produit soin du corps
- Le meilleur soin institut (combinaison produit et technologie)

Prix Toutes catégories confondues :

- «L'innovation de l'année»
- «Meilleur Concept Vert»

Catégorie «ENTREPRISE DE L'ANNÉE»

Formulaire en ligne www.nouvelles-esthetiques.ca
Les prix Vénus «Entreprise de l'année » sont ouverts à toutes les entreprises œuvrant dans l'industrie de la beauté et du bien-être au Canada, dans les catégories suivantes :

- Spa (Nordique, centre de santé &Resort)
- Spa Urbain (Spa, Institut de beauté et Medispa)
- Salon de beauté multiservices (coiffure, esthétique, ongles et maquillage)

Inscrivez maintenant votre entreprise aux Prix Vénus et courez la chance d'être sélectionné parmi les finalistes qui seront annoncés dans l'édition d'hiver 2012. Les sélections se font sur dossier (présent formulaire et documents requis).
Aucun frais n'est requis. Seules les entreprises sélectionnées s'engagent à fournir 2 certificats-cadeaux valables pour 1 heure de traitement chaque. Votre entreprise sera alors visitée anonymenent par 2 clients-mystères, membres du jury Vénus.

Catégorie «PROFESSIONNELLE DE L'ANNÉE»

Compétition «Live»

Formulaire en ligne www.nouvelles-esthetiques.ca
L'inscription aux Prix Vénus est ouverte à tous les professionnels et étudiant(e)s du domaine de l'esthétique et du bien-être. La pré-sélection s'effectue sur dossier.
Les candidats sélectionnés seront convoqués pour la grande finale, en compétion en direct, qui aura lieu le **14 avril 2013 au congrès Les Nouvelles Esthétiques Spa Académie**.
3 catégories :

- Styliste d'ongle (manucure française, toutes techniques confondues)
- Styliste d'ongle artistique (Décor d'ongles)
- Artiste Maquilleur(se) Beauté (maquillage de soirée)

Comment s'inscrire ?

- Envoyer le formulaire rempli en ligne
- Joindre les fichiers* des documents suivants :
  - Profil candidat (Formation, expériences professionnelles et réalisations).
  - Photo Portrait de vous.
  - 2 photos (avant et après) d'une réalisation dans l'une des trois catégories.

FORMATIONS

CJMB Cosmétiques Inc.
Hiver 2013

Cours PHYT'S - I & II
04 & 11 février 2013, 8h30 – 16h00
Formation Spécialisée PHYT'S MEN
18 février 2013, 9h30 – 16h00
Formation Spécialisée ANTI-ÂGE
25 février 2013, 9h30 – 16h00
Formation Spécialisée SOIN CORPS
04 mars 2013, 9h30 – 16h00
Pour assurer un meilleur apprentissage, nous invitons un nombre limité de participantes à la fois. Inscrivez vous donc dès maintenant.
CJMB Cosmétiques, 3608 Boul. St-Charles, Bureau #20, Kirkland (Québec) H9H 3C3
Courriel : info@cjmb.ca
Téléphone : (514) 426-4020
Sans Frais : (1-800) 661-2562

Formations Gernétic

La compensation nutritionnelle par pénétration cutanée : ça vous parle ? Vous misez sur la performance ? Vous êtes axés sur les résultats ?

Découvrez une gamme innovatrice basée sur des recherches en biologie cellulaire. GERNÉTIC International suit une ligne de conduite très personnelle, originale et exclusive en utilisant des matières premières de haute qualité et traitera avant tout les causes des problèmes esthétiques plutôt que les effets. Cette enrichissante demi-journée s'adresse aux professionnel(le)s de la beauté adeptes de résultats et désirant connaître la philosophie de la gamme Gernétic International. Gratuit de 13 h à 16 h 30.

Formation Gernétic Visage et Corps
Introduction complète de la gamme. Philosophie, méthode et pratique. Cette formation s'adresse aux esthéticiennes qui débutent avec la gamme. Cette journée vise à fournir les outils nécessaires pour comprendre et utiliser les produits Gernétic. Gratuit - de 9 h à 16 h 30.

Formation OVIMER
Cette formation s'adresse aux esthéticiennes et aux spécialistes en soins corps qui veulent diversifier leurs services et développer des techniques d'enveloppement et d'exfoliation (algues, chocolat….). Dates sur demande.

Technique d'épilation avec les cires Perron Rigot.
Destinée aux esthéticiennes qui désirent utiliser les cires Perron Rigot (chaude et tiède sans bandes).Dates sur demande.
Inscription par e-mail : services@boutry.com
Ou par téléphone au : 450-420-6441 / 1800-363-7994

Centre de formation professionnelle du Laboratoire Larima
Formations Hiver 2013

Beauté et hygiène des pieds niveau 1
14 - 15 - 16 janvier ou 28 - 29 - 30 janvier
Beauté et hygiène des pieds niveau 2
11 - 12 février
Initiation à la réflexologie, sur demande en entreprise (4 personnes et plus)
Manucure naturelle, sur demande
Psychologie de la vente, sur demande en entreprise (4 personnes et plus)
Vitafloral/Héliabrine Aroma-esthétique visage et corps
21 - 22 - 23 janvier ou 18 - 19 - 20 février
Akiléïne SPA produits podologiques
7 janvier ou 4 février
ou sur demande en entreprise (4 personnes et plus)
Pour des renseignements supplémentaires, contactez la responsable de la formation et conseillère en développement : Manon Brunet 1- 800-387-1990 / 450-979-2715 mbrunet@larima.ca Visitez notre site web et inscrivez-vous en ligne au : www.larima.ca

Formations Vagheggi Canada

Description des formations :
Base : Travailler avec les huiles essentielles et les minéraux, ligne de base Vagheggi.
Spécifique 1: Lignes antivieillissement, peaux sensibles, taches pigmentaires, acide glycolique.
Spécifique 2: Lignes oxygène, peaux matures, buste parfait.
Dates sur demande.
Léger & Cie inc. 1.800.363.0156 / www.epilfreeamericas.com

FORMATIONS Epilfree

Montréal - Salle de formation, Dates sur demande.
Léger & Cie inc. 1.800.363.0156 / www.epilfreeamericas.com

Devenez partenaire avec INNOVABEAUTÉ et IROISIE

Soins BIO Écocert testés par Dermatologue, et offrir des soins esthétiques ciblés répondants à une clientèle avec la peau très sensible ou avec un système immunitaire compromis, tout en sécurité.
Formation spécialisée disponible. Informez-vous!
info@innovabeaute.com
Distributeur Canadien Exclusif
www.innovabeaute.com / 1.877.446.1258
Suivez Innova Beauté sur Twitter / facebook

Formations Novoderm

Informez-vous à propos du séminaire sur les cosméceutiques et peeling chimique.
Contactez-nous : Novoderm.ca – 1.888.401.3878
info@novoderm.ca

Formations Beauté Médic

Une compagnie reconnue pour son expertise dans le domaine de la Méso Esthétique, vous offre des journées d'information sur la dernière technologie la plus demandée par les stars . Les différents traitements à L'Oxygène et ses différentes applications
La Propulsion d'oxygène® n'est pas une mode : c'est une technologie mise au point grâce à des études cliniques. La technologie est brevetée sous le nom :«Propulsion d'oxygène®». Quelle est la différence entre notre technique, la propulsion d'oxygène®, et les autres procédés sur le marché ? La propulsion d'oxygène® n'est pas à confondre avec la « Nébulisation » de l'oxygène par spray. À NE PAS MANQUER !.
Sur inscription seulement, sur internet : www.beautemedic.com ou par téléphone 514-609-6383 .

Formations Maria Galland

MODULE NO.1
Apprentissage de la ligne de produits Maria Galland
Une journée
Contenu: Apprentissage de la ligne complète Maria Galland
A- Aperçu de l'historique Maria Galland et philosophie de la lign
B- Apprentissage de tous les produits se retrouvant en Ventes et en Professionnels
1- Mode d'utilisation
2- Prescription
3- Cosmétologie
MODULE NO.2
Soins cocon et thalasso - deux journées
Contenu: Apprentissage MÉTHODES COCON ET THALASSO
A- Découverte des produits Professionnels, méthodes soins Cocon et Thalasso
B- Cosmétologie, mode d'utilisation et technique d'application
C- Protocoles des soins aux méthodes de base et soins déclinaisons
D- Pratique
MODULE NO.3
Soin modelant - deux journées
Contenu: Apprentissage MÉTHODES MASQUE MODELANT
A- Découverte des produits Professionnels, méthodes de soins Modelants
B- Cosmétologie, mode d'utilisation et technique d'application
C- Protocoles des soins aux méthodes de base et soins déclinaisons
D- Pratique
MODULE NO. 4
Soins profilift - Infiniblanc - Mille - Homme - deux journées
A- Découverte des produits reliés aux Soins Profilift, InfiniBlanc et 1000 et Homme
B- Cosmétologie
C- Mode d'utilisation et techniques d'application
D- Protocoles des soins
E- Pratique
MODULE NO. 5
Soin: système dermatologique - une journée
Contenu : Apprentissage SOINS SYSTÈME DERMATOLOGIQUE Para-médical
A- Découverte des produits reliés aux Soins professionnels et Ventes S.D.
B- Cosmétologie
C- Mode d'utilisation et technique d'application
D- Choix des Protocoles et Planning du traitement para-médical
E- Pratique
MODULE NO. 6
Coaching ventes- conseil en institut - une journée
Contenu et déroulement du module COACHING:
Vente-conseil Institut
A- Accueil - Communication client(es)
B- Reconnaître les personnalités-clients(es) «début de la vente»
C- Analyse des besoins cutanés
D- Choix du soin du jour
E- Choix du traitement évolutif
F- Vente - Conseil - Soin Professionnel et Soin Domicile
Réservation nécessaire:
(450) 971-7171 ou 1-800-361-9258 / info@groupech.com
2964 rue Joseph-A. Bombardier, Laval, Québec H7P 6E3

Académie & Boutique Pro SBI

ST-HUBERT :
Cours de pose d'ongles débutants
14 au 17 Janvier 2013
Formation sur la désinfection Accel
28 Janvier 2013
Formation Gehwol AM et Cuccio PM
25 Février 2013
Beauté des pieds & mains
Hygiène en soins des pieds
BioOrigin pour massothérapeuthes
22 Janvier 2013
Siège social: 4400 boul. Kimber, St-Hubert
Tél.: 1-800-361-3739 ou le 450-678-3231 poste 354
formationsth@summum.com.

QUÉBEC :
Formation d'épilation
8 au 11 Janvier 2013
Perfectionnement en gel UV
15 & 16 Janvier 2013
Combo beauté des pieds & mains
22 au 24 Janvier 2013
Formation Gehwol AM et Cuccio PM
25 Février 2013
Formation sur la désinfection Accel
28 Janvier 2013
BioOrigin pour massothérapeuthes
5 Février 2013
QUÉBEC : 6655, boul. Pierre Bertrand N. #136
Tél.: 418-874-0444
formationqc@summum.com

25e anniversaire de Vagheggi Canada

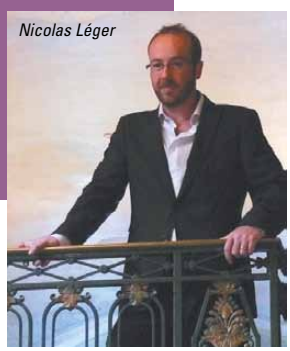
C'est avec grand plaisir que j'ai participé aux célébrations du 25e anniversaire de Vagheggi Canada, le 28 octobre dernier au Château Frontenac, de Québec.

Marie-Hélène Léger, Présidente et Nicolas Léger, Vice-Président de Vagheggi Canada, en compagnie de la Dottoressa Valeria Cavalcante, Présidente, PDG de Vagheggi en Italie et de son mari Paolo Schiavina ont accueillis plus de 175 propriétaires de spas ou de salons d'esthétique pour l'évènement. Tous les employés de Vagheggi Canada étaient également présents.

Les invités ont été acceuillis avec cocktail avant de savourer un excellent repas digne de cette journée exceptionnelle dans la salle de bal du Château Frontenac.

De nombreux cadeaux ont été remis aux invités lors des tirages de prix de présence, incluant une croisière dans les Caraibes. Les esthéticiennes sont reparties ravies de cette belle journée et de toutes les nouveautés Vagheggi présentées à cette occasion.

www.vagheggi.ca / 1 800-363-0156



Nicolas Léger

Marie-Hélène Léger et Valeria Cavalcante

Gaëlle Mouster et Michèle Girard

L'équipe Vagheggi Canada

Nicolas Léger, Marie-Hélène Léger, Valeria Cavalcante et Paolo Schiavina

Oligodermie

Nouveau au Canada depuis le 28 septembre 2012.
A été créé en 1976 par Docteur Legrand.
Oligodermie est distribué dans 45 pays à l'international.
À chaque femme sa nature de peau. Pour l'entretenir et préparer son futur, la ligne de produits Visage Oligodermie propose des programmes de Soins Quotidiens personnalisés.

Nous offrons un territoire protégé pour les salons ainsi que les produits revente en consignation.
Notre ligne de produit est composée entre autre d'acide aminé, de la poudre de perle, de collagène marin, de l'acide hyaluronique etc. Loytel est fier de pouvoir vous offrir cette merveilleuse ligne de soins du visage.

Loytel

Notre pâte de sucre est fabriquée en laboratoire, depuis printemps 2007. Nous offrons de la formation dans tout le Québec ainsi que dans les écoles d'esthétiques. Nous avons maintenant 6 textures de pâte de sucre, pouvant ainsi facilité le travail de nos esthéticiennes. Nous avons une collection de literie pour les salons d'esthétique et spa, avec du matériel de première qualité.Phytaction, une ligne podologique créée au Québec, comprenant des crèmes certifiées bio et des produits spécifiques contre les micoses, la transpiration, ainsi que la prévention des crevaces et des fissures.
Nutrisaveur, ligne de nourriture protéinée, prêts à manger, innovateur dans le domaine de la protéine.
LOYTEL - 840, rue Blouin, Drummondville, QC, J2C 7R6
819-469-4691 / www.loytel.com

Beauty Street Paris partenaire de IBB spa

IBB SPA fait désormais confiance à Beauty Street Paris pour son image, comme plus de 100 salons et Spas au Québec.

IBB SPA
531 Boulevard Manseau,
Joliette, QC J6E 3E3
T.: (450) 755-6800

Beauty Street Paris -
1-877-977-4666
Voir le catalogue Canada 2012 au
www.beautyStreetParis.ca

Le site web de référence des professionnels de la beauté et du bien-être au Canada

www.nouvelles-esthetiques.ca

Gardez le contact
avec votre passion...
Branchez-vous!

Annonces classées - Informations de la vie professionnelle - Formations
Nouveautés - Lancements de produits - Évènements spéciaux
La Boutique (livres, DVD, T-shirts, Uniformes) et plus encore...

SUIVEZ NOUS AUSSI SUR facebook

ExceptioNail.Beauty international

N°44 - HIVER 2013
Le Magazine des Artistes de la Beauté

Ongles
Focus Produits
Griffes Yin & Yang
en mode noir et nude

Maquillage
Un peu de couleur
pour cet hiver

© nikomi

Divine odyssée

Halte en terre olympienne. La femme Clarins prend des airs de déesse grecque. Majestueuse, éclatante, flamboyante, elle arbore un teint lumineux, des yeux d'or cuivré, des lèvres sublimées d'un brun chaud.
Splendeur et raffinement naturel d'un maquillage de fêtes. Somptueux mix de tonalités mates et métalliques. Poudres bijoux irrésistibles !
Voyage au coeur de la Grèce ancienne…
Clarins Canada

L'éponge Sublime de Belava

L'éponge Sublime est l'accessoire de maquillage par excellence pour vous procurer un teint sublime au fini parfait sans imperfections. Cet outil professionnel, sans latex, hygiénique et ergonomique, vous permettra d'appliquer facilement tous types de fonds de teint en quelques instants.
Summum Beauté Intl. / www.summum.com

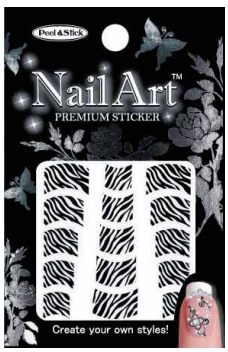
ARTDECO Glam Deluxe

Une adaptation moderne, sensuelle et douce de l'œil cendré classique dans les couleurs les plus chaudes de la saison, combinée avec une lueur éthérée, angélique de lèvres magnifiquement chatoyantes comme une mer d'étoiles : ARTDECO a créé le look idéal pour la saison de glamour, avec de belles textures de couleurs chaudes qui complètent parfaitement le froid de l'hiver.
Dupuis Magna Cosmétiques Intl. Inc.
Tél. 1-800-363-9461 / www.dupuismagna.com

Nouveau poster

Distributions France Lecuyer
www.francelecuyer.com / Tél. 1 888-387-7960

Nouveaux décalques manucure française



Offerts en blanc et en noir. Créez votre propre style de manucure française en une étape facile avec nos décalques manucure française. Disponible en 20 modèles différents en noir et en blanc.
Distributions France Lecuyer
www.francelecuyer.com
Tél. 1 888-387-7960

Vernis gel Veneer UV/DEL de Cuccio

Le Vernis gel Veneer UV/DEL avec sa technologie unique de triple pigmentation est offert en 24 couleurs !
5 COLLECTIONS disponibles :
- Baiser à Paris
- Roumanie la nuit
- Coeur à San Francisco
- Gâterie à Miami
- Été sicilien

Charte de couleur de notre Veneer.
Summum Beauté Intl. / www.summum.com

Vernis à ongles CuccioPro

La collection comprend 60 couleurs et parmi celles-ci nous retrouvons les 24 qui correspondent au Veneer, pour satisfaire la demande de la cliente à la maison afin de camoufler la repousse. On y retrouve la technologie triple pigmentation. Ce vernis sèche ultra rapidement.
Prix esthéticienne: 5.50 $, prix au détail 9.95 $.
Summum Beauté Intl. / www.summum.com

Keep Buzzin'

Crèmes naturelles pour les mains et les pieds, un excellent cadeau à offrir pour l'hiver. Contient des ingrédients organiques certifiés, beurre de cacao, huile de noix de coco, beurre de karité et huile des fruits du palmier. Ces crèmes de qualité supérieure pour les mains et les pieds sont fabriquées avec les meilleurs ingrédients. Ils sont 100 % naturels, durables, végétaliens et sans paraben. Tous les produits Buzzin 'sont sans vaseline, lanoline, sulfates, Carmine et Oxy benzone. Les crèmes sont conservées avec du Propanediol Zemea®, qui est à base de plantes et éco-certifié. Disponible dans différents parfums : au miel et aux amandes ; tangerine ; citron frais ; lavande-rose ; menthe poivrée ; menthe verte ; sans parfum.
www.KeepBuzzinBodyProducts.com

PERFECT MATCH™
LED&UV CURED SOAK OFF GEL POLISH
A Royal Affair
NOUVELLE COLLECTION D'AUTOMNE
6 NOUVELLES COULEURS
Queens Coronation Set PMS73 Lacquer DW113
The Kings Navy Set PMS74 Lacquer DW114
Crown Royal Set PMS75 Lacquer DW115
Knights Honor Set PMS76 Lacquer DW116
Aristocrat Set PMS77 Lacquer DW117
Lords&Ladies Set PMS78 Lacquer DW118
PERFECT MATCH GEL-VERNIS UV + VERNIS
PERFECT MATCH
LECHAT Nail Care Products
Tel. (819) 822-4200 / 1 800-833-2333 / Fax : (819) 822-3462 / www.distributionfrancecroteau.com

Griffes Yin & Yang

En mode noir et nude

par Isabelle Tremblay

Gracieuseté CND

L'indémodable beige poudré pour une ambitieuse réservée.
L'audacieux ébène pour une sage charmeuse.
Le mariage clair-obscur pour une aventurière avisée.
Ombre et lumière font match nul cette saison. Les ongles de toutes en profitent.

Mise à nu

Les vernis de couleur peau côtoient les laques d'inspiration militaire cet hiver. Armez-vous du discret, mais élégant, nude. Cette saison, il s'irise de rose tendre, de beige doré, de lilas ou de gris perlé. Ces nuances rappellent la teinte naturelle de l'ongle, donc associez chacune à la carnation de votre cliente. Ainsi, le gris-beige habillera avec raffinement des mains diaphanes, tandis que le beige caramel ou café au lait sont plus seyants sur des doigts basanés.

Très lumineuses, ces laques opalescentes se portent seules et signent un style classique qui convient parfaitement au 9 à 5. En vue d'une soirée plus festive ou si votre cliente a soif de nouveauté, essayez la tendance deux tons. L'association rose ballerine et bleu nuit fait un malheur sur les passerelles et les tapis rouges. Étalez la couleur poudrée sur l'ongle, puis déposez une touche de marine sur le bout des doigts. Voilà qui rafraîchit illico le classique french manucure. À l'inverse, vous revisitez le look Ruffian en colorant la lunule avec la teinte pastel et en appliquant la nuance sombre sur l'ongle.

Tout black

Oubliez le noir mat associé au style gothique ou victorien. Les couleurs de la nuit se parent de lumière. Rassurez votre cliente, kaki, charbon, marine ou marron ne se transforment pas en boule disco pour autant. Les teintes foncées scintillent subtilement. Elles sont suffisamment sobres pour compléter toute tenue de jour.

Certaines nuances réchauffent d'ailleurs les teints pâles de l'hiver. C'est le cas du bleu Polo qui supplante les couleurs prune et expresso au rayon des faux-noirs. La nuance fétiche des designers américains fait même compétition au noir de jais. Difficile en effet de résister à ses reflets sophistiqués qui rendent le blanc d'une lunule laissée nue encore plus blanc.

Mais les noirs métallisés ont aussi la cote, notamment les teintes légèrement cuivrées ou irisées de bronze qui ajoutent une patine ferraillée aux ongles. Cet effet texturé convient à merveille pour une soirée. Avis à votre cliente, le vernis métallique devient une arme de séduction massive lorsque marié à une autre tendance de l'heure : la bouche carmin.

NUDES

Effet gel

La marque californienne Cuccio propose une technologie de triple pigmentation pour une couvrance immédiate de l'ongle. Sa texture gélifiée assure une tenue optimale. La collection *I Left my Heart in San Francisco* se décline du blanc neige au corail glacé pour des mains passe-partout.
Vernis à ongles, nuances Verona Lace, So So Sofia, Texas Rose, Cuccio, 9,95 $

Paillettes coquettes

Laissez libre cours à votre inspiration avec ces pigments brillants. Mélangez-les à toute poudre ou gel sculptant de la marque pour un résultat inspiré des défilés couture. Ombres, nervures ou éclat néon, les possibilités sont infinies.
Bronze antique, collection Pigments et Effets Additives, CND, 9,99 $

Gracieuseté CND

Collection automne-hiver 2012-2013
Catherine Malandrino, gracieuseté CND

Chic décontracté

Grège et mauve font la part belle au tailleur bien coupé et rehaussent le pull et le jeans du week-end. Deux teintes parfaites pour la cliente qui jongle carrière exaltante et vie de famille exigeante avec assurance.
Vernis Miss Fancy Pants et Don't Sweater It, Essie, 9,99 $ ch.

Romantique

Crémeux et ondoyants, ces reflets tantôt roses, tantôt gris souris ont un je-ne-sais-quoi de gourmand. De quoi afficher de petits macarons au bout des doigts !
Vernis First Kiss, You're Blushing et Dayglow, Orly, 8,50 $ ch.

Escapade à Rio

Assez étincelant pour avoir envie de se joindre à la samba du carnaval, mais suffisamment sobre pour faire aller ses doigts aux rythmes envoûtants, iPod vissé sur les oreilles, sans éblouir les collègues du bureau.
Vernis Brazilian Muse, collection Carnaval, LeChat, 26,99 $

Ultrasolide

Une couleur féminine qui sublime la manu de jour. Une laque qui décuple la brillance naturelle de l'ongle. Que demander de mieux ? Sinon une formule douce sans formaldéhyde pour celle qui l'applique.
Vernis beige irisé, nuance 266, ARTDECO, 12,50 $

NOIRS

Ergonomique

Conçu pour une meilleure prise en main, ce pinceau s'aplatit à 180° pour épouser le cuticule. Bon à savoir : une majorité de teintes de vernis de cette marque est offerte en laques UV ou DEL.
Vernis *Soaked in Seattle* et *Vegas Vixen,* collection *Romania After Dark*, Cuccio, 9,95 $

Carats etc.

Bronze, cuivre et argent lustrent les nouvelles nuances Shellac Power Polish de CND, de sorte que les ongles deviennent des accessoires à part entière et contrastent joliment avec les imprimés floraux des vêtements in de la saison.
Nuances *Faux Fur, Pretty Poison, Vexed Violette, Overtly Onyx*, Shellac, 12 à 15 $ ch.

Gracieuseté CND

Accords inédits

En plus du bleu nuit, le bleu canard tient tête au noir. Contrepoint inédit à l'uniforme rouge et bourgogne du moment, ce vert ponctué de gris est l'alternative à adopter pour afficher la tendance sombre avec classe.
Vernis *Stylenomics*, Essie, 9,99 $ ch.

FOCUSPRODUIT

Défilé Rachel Antonoff, automne-hiver 2012-2013, gracieuseté CND

Aurores boréales

Des paillettes à juxtaposer sur un vernis uni marron ou anthracite. À coordonner avec un eyeliner métallique ou une lèvre beige à peine rosée pour des mains qui attirent tous les regards.
Vernis *Can't Be Tamed* et *Atomic Splash*, Orly, 10 $ ch.

Le nouveau noir

L'indigo à reflets violacés, voire charbon, s'impose. L'éclat de ce nouveau noir persistera de longues journées, gracieuseté des particules de céramique brevetées contenues dans la formule qui empêchent l'écaillement.
Vernis bleu minuit, nuance 245, ARTDECO, 12,50 $

Glam façon LA

Déclinée en bleu cobalt digne des robes de gala d'Audrey Hepburn et en bordeaux qui évoque les lèvres foncées de Greta Garbo, la gamme de gels Perfect Match adopte le chic hollywoodien. Tapis rouge en sus…
Vernis *Starsturck* et *Night at the Cinema*, LeChat, 26,99 $ ch.

Idées de manucure français originaux, par CND :

Osez être différente

Beauty Street

made professionnel

PARIS

Ravie ou remboursée sous 15 jours

Consultez / télécharger le
Catalogue Canada 2012 (+ de 50 modèles)

www.BeautyStreetParis.ca

Distribué au canada par :

CANADA les nouvelles esthétiques spa

1-877-977-4666 | 514-793-6592

Doc. Beauty Fashion Nails

Doc. Bio Sculpture Gel

Bien plus qu'une manucure

Par Alexandra Biankka

Depuis environ une vingtaine d'années, la manucure classique, que l'on connaît depuis toujours, a beaucoup baissé en popularité parce que les résultats sont plus ou moins durables. Quant à la manucure française, elle n'a plus vraiment la cote. Cependant, grâce aux progrès techniques, un nouveau produit permet aujourd'hui de donner résistance et durabilité aux ongles : les vernis-gels UV. La manucure a donc retrouvé la place qui lui revient.

D'un grège élégant à un zébré noir et blanc, d'un look Gatsby à un dessin subtil bien visible, rien ne vaut les vernis-gels UV conçus pour durer et redonner aux ongles naturels tout leur éclat. Fini les ongles vernis écorchés et usés qui nous donnent envie de tout enlever. Un soin des ongles réinventé qui résiste aux intempéries durant 2 à 3 semaines tout en préservant l'élégance des ongles, voilà ce qu'on appelle un coup de main révolutionnaire.

Doc. CND - Shellac

Tout le monde rêve d'avoir de beaux ongles naturels, mais ce n'est pas donné à chacun de pouvoir s'offrir un soin des mains hebdomadaire. C'est pourquoi la solution réside dans l'utilisation des vernis-gels UV, un choix tout désigné pour les soins des ongles car, avec ce produit, tout est possible en fait de couleurs, de designs élégants ou dernier cri.

En raison de leur capacité à durcir instantanément, les vernis-gels UV permettent d'enfiler gants et bottes sans souci. Peu importe la saison ou la raison, ils peuvent être portés à longueur d'année.

Les vernis-gels UV ont créé un marché inégalé pour l'industrie de la beauté. N'est-ce pas merveilleux ?

De nos jours, la plupart des consommatrices ont une idée précise de ce qu'elles veulent fièrement porter. Les ongles sont devenus la forme d'expression la plus populaire du monde et sont aussi prisés que les bijoux.

Pendant que les consommatrices gagnent du temps et économisent de l'argent, les techniciennes professionnelles en soins des ongles se réjouissent à l'idée d'augmenter leur clientèle. Enfin ! Une manucure qui permet de faire jaillir le Picasso en vous.

Onglément Vôtre !

Alexandra, The Nail Guru
Tél. 514-585-5272
alex@fashionailists.com

CANADA les nouvelles esthétiques spa

VÉNUS 2012

LE PRIX D'EXCELLENCE CANADIEN DE LA BEAUTÉ ET DU BIEN-ÊTRE

THE CANADIAN BEAUTY & WELLNESS EXCELLENCE AWARDS

Doc.L'Oréal

Ensemble, pour une meilleure reconnaissance de l'Innovation, l'Excellence et le Talent dans notre industrie

À GAGNER 1 TROPHÉE
+ PRIX DES COMMANDITAIRES

«PROFESSIONNELLE DE L'ANNÉE»

3 catégories :

- **Styliste d'ongle** (manucure française, toutes techniques confondues)
- **Styliste d'ongle artistique** (Décor d'ongles)
- **Artiste Maquilleur(se) Beauté** (maquillage de soirée)

Compétition «Live» 14 avril 2013

Formulaire en ligne www.nouvelles-esthetiques.ca

L'inscription aux Prix Vénus est ouverte à tous les professionnels et étudiant(e)s du domaine de l'esthétique et du bien-être. La pré-sélection s'effectue sur dossier. Les candidats sélectionnés seront convoqués pour la grande finale, en compétion en direct, qui aura lieu au congrès LES NOUVELLES ESTHÉTIQUES SPA ACADÉMIE, le 14 avril 2013, à Drummondville, à l'hôtel Best Western.

Comment s'inscrire ? (INSCRIPTION SANS FRAIS)

- Envoyer le formulaire rempli en ligne **avant le 31 janvier 2013**
- Joindre les fichiers des documents suivants :

- Profil candidat (Formation, expériences professionnelles et réalisations).
- Photo Portrait de vous.
- 2 photos (avant et après) d'une réalisation dans l'une des trois catégories.

www.nouvelles-esthetiques.ca

Pure, bar à ongles & soins

par Gaëlle Mouster

PURE c'est une expérience raffinée du savoir-faire beauté où tous les sens sont dorlotés. Que ce soit pour ajouter une «touche d'éclat» à vos ongles, à votre sourire ou à votre regard, que ce soit pour «faire peau neuve» de la tête au pied ou pour perfectionner votre apparence grâce aux dernières technologies de «science perfection», ici, on vous accueille avec ou sans rendez-vous.

Au-delà d'offrir des soins parfaitement sécuritaires et de la plus haute qualité par un personnel qualifié, Pure a pour missions de fournir les informations indispensables pour poursuivre le processus beauté à la maison.

Ouvert depuis presque un an, Pur a tout de suite trouvé sa place à Laval. C'est un lieu branché mais relaxant. On peut y recevoir un soin et prendre le temps de relaxer, ou y venir entre amies pour déguster un jus tout en se faisant dorloter les mains et les pieds. Mais Pure n'est pas uniquement un bar à ongles, on peut aussi y recevoir des soins esthétiques dans une cabine à l'écart du bruit. L'épilation au laser est également disponible.

Stéphanie Flynn et Andrea Russo, les propriétaires de PURE bar à ongles & soins, se sont rencontrer en travaillant ensemble dans un spa. Ce projet ambitieux les a réunies, nous leur souhaitons beaucoup de succès dans cette belle aventure.

PURE bar à ongles & soins
450. 937. 4140
3671, boulevard Dagenais ouest, Laval H7P 5C9
www.purebar.ca

PURE

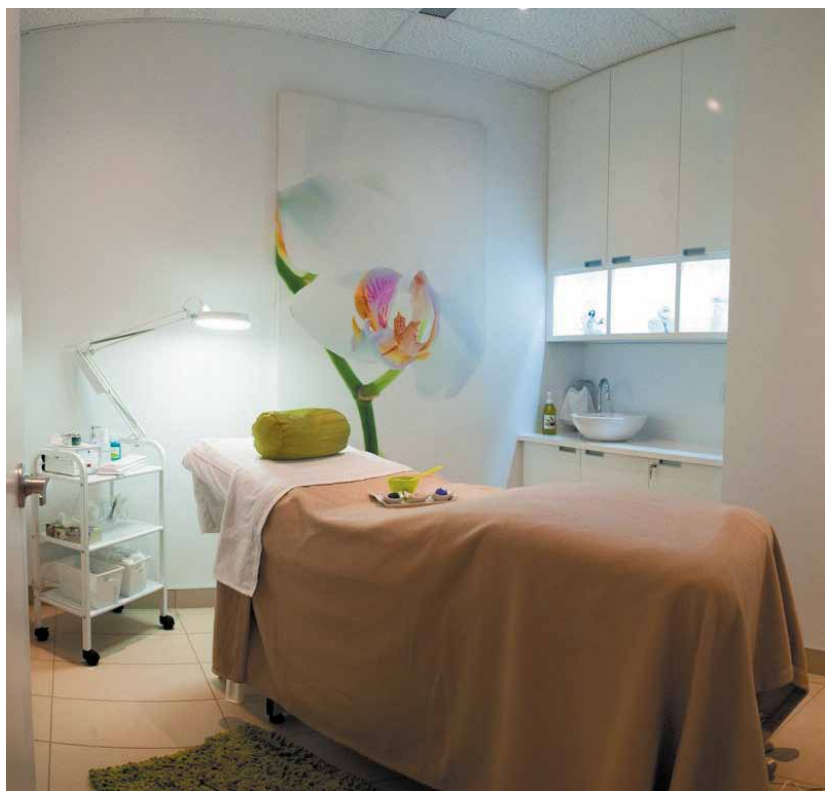


Photo Vladimir Sazonov

Soins des pieds en mode spa

Par Chantal DESJARDINS.

Le développement en mode spa a mis à l'honneur les soins du corps et les massages habillés aux couleurs du monde. Il fait parfois oublier les valeurs sûres qui peuvent retrouver une seconde jeunesse après un petit lifting ou un relooking façon spa. C'est le cas des soins des pieds.

Le mode spa c'est quoi ?

- C'est faire de chaque soin un rituel, séquencé, cadencé, chorégraphié,
- c'est mettre les formes, soigner la mise en scène,
- c'est apporter un supplément d'âme de raffinement et de service,
- c'est une attention extrême portée au confort des clientes et au plaisir,
- c'est ajouter une dimension sensorielle et épicurienne,
- c'est s'inscrire dans une approche holistique du soin, la beauté comme passerelle de bien-être !

Le soin des pieds se prête particulièrement bien à cette métamorphose pour devenir un réel enchantement et une vraie pause agréable, bénéfique et bienfaisante.

Prendre les pieds en mains

Les pieds ? Une mécanique extraordinaire composée de 26 os, 16 articulations, 107 ligaments, 20 muscles mais aussi la zone corporelle la plus riche en terminaisons nerveuses. Tous les méridiens y sont représentés, soit pour démarrer soit pour finir leur trajet énergétique.

Sollicités sans cesse, ils nous équilibrent et nous propulsent, nous portent et amortissent tout le poids du corps.

Pourtant il n'y a pas de partie du corps plus maltraitée et plus négligée que les pieds ; serrés toute la journée dans des chaussures qui les compressent, les endolorissent, gonflés à force de piétinements, racornis d'une corne qui finit par devenir douloureuse, asséchés faute d'attentions avec des ongles souvent oubliés la moitié ou les trois quart de l'année.

Soins et massage des pieds présentent un des meilleurs rapports plaisir/détente/bien-être !

UN SOIN PAS À PAS EN MODE SPA !

Comme pour tous les rituels, soignez le cadre, le confort, la mise en scène ; ne laissez pas les produits dans les pots cabines en vrac mais 188 préparez-les présentez-les joliment, en coupelles sur un plateau avec les textiles et accessoires nécessaires.

Donnez à votre soin un joli nom !

Le prélude netteté / beauté des Ongles

Commencez par nettoyer les pieds avec des gants humides et chauds imprégnés d'eau florale ou de lotion et démaquillez les ongles, si nécessaire.

Appliquez en massage avec la pulpe du pouce, une huile nourrissante sur le contour des ongles pour ramollir les cuticules.

Limez et mettez les ongles en forme. Le soin beauté/détente des pieds peut commencer !

Le bain de pied

Deux voies possibles : la technologie ou l'ethnique.

Les balnéos des pieds ont avantageusement remplacé les «pauvres» bassines en plastique et leurs galets effervescents. Ces «bassines technologiques» sont performantes, adaptées à un usage professionnel, mais restent peu esthétiques pour les clientes et peu pratiques pour les esthéticiennes qui doivent les porter, les remplir, les vider.

L'option vasque en bois est une alternative élégante pour un bain douceur au lait émollient : avoine, son, riz, coco, ânesse… dont la blancheur contrastera avec le marron chaud du bois. Belles certes, mais, elles aussi, peu pratiques à remplir, porter, vider…

Veiller à ce que cet aspect logistique soit invisible ou hyper discret pour la cliente. Un espace peut être dédié au seul bain de pied - à part ou dans la cabine de soin, protégé par un paravent, un rideau ou autre cloison mobile. Sinon l'escamotage de la «bassine» quelle qu'elle soit est à organiser (plateau à roulette - en jardinerie - pour la poser et la glisser derrière ou sous un meuble).

L'ensemble aquarium et banc intégré, qui sert à la fish - pédicurie peut s'acheter, à part et être utilisé sans les poissons, comme pédiluve, pour un bain de pieds simple !

Pas donné mais pratique, original et pro !

Le pedi-spa est une autre option étudiée plus loin et qui trouve de plus en plus d'adeptes. Au sortir du bain, une friction au citron frais finira de redonner leur blancheur aux petons jaunis.

L'étape douceur

Pour le gommage, utilisez des produits qui sortent du registre para médical ou chimique pour vous servir au meilleur du monde. Il y a le choix ! Sable fin de Bora Bora, sels de l'Himalaya, poudre de noix de coco des îles, cassonade des vignes, pâte de gingembre frais à l'indienne… feront des pieds tout doux et satinés de vahiné, de geishas, de danseuses balinaises ou de gazelles.

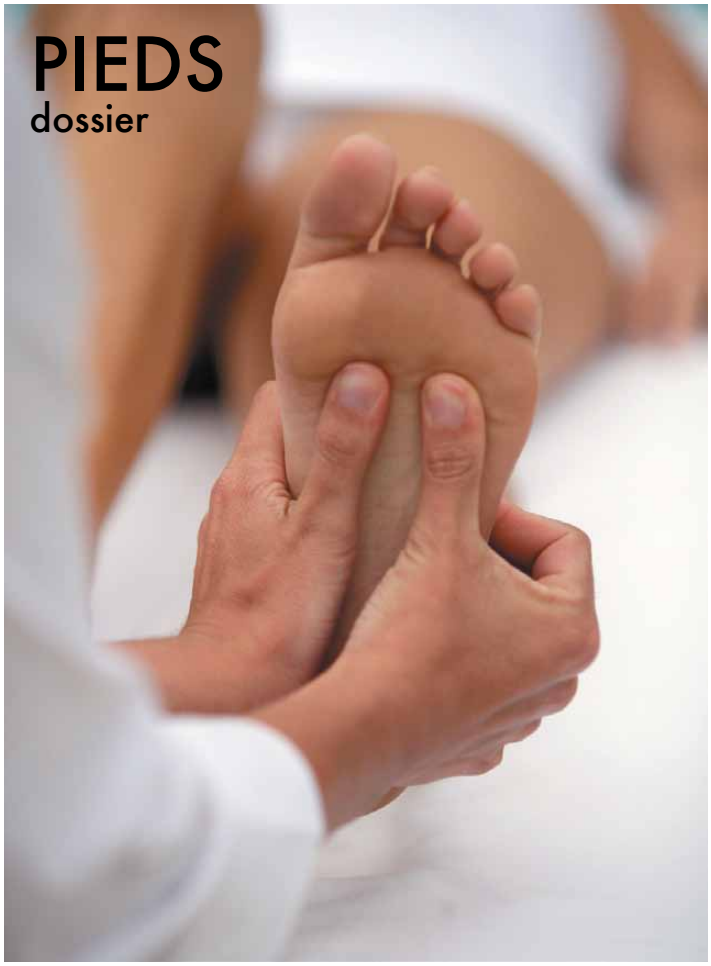
Peaufinez, «peau-lissez» avec des «rapes» ethniques : coques de coco, poncettes orientales en terre cuite, pierres ponces en lave. Réalisez un brossage façon nippone à la brosse douce. Rincez aux gants humides et chauds et repoussez les cuticules assouplies.

La pause cocon

Pour les enveloppements, loin des produits pétroliers, la nature fournit des trésors qui se transforment en baumes fondants, réparateurs et odorants. Miel, beurre de mangue, beurre d'Afrique au karité, poudre de riz, argiles de couleur, sèves végétales… Ils nourriront en profondeur les pieds desséchés pour leur redonner souplesse et beauté. Enveloppez-les de chaussons ou de mini serviettes en éponge et cachez le film alimentaire, entortillé.

Profitez de cette pause pour apporter un «petit plus» à votre cliente ; variable selon votre organisation et si elle est allongée sur une table de soin ou installée dans un fauteuil moelleux : une boisson et sa douceur gourmande, un massage du crâne ou des mains, des pierres chaudes ou des «bouillottes magiques» glissées sous les épaules, sous les pieds, sur le plexus… les options ne manquent pas !

Rincez aux gants humides et chauds. Selon la saison, faites doucement glisser un glaçon de lotion florale ou mentholée sur l'ensemble du pied ; cette ballade fraîcheur provoque une vasoconstriction anti-gonflette. Saupoudrez un voile de talc parfumé pour parfaire le séchage et adoucir les pieds.



Le massage final

Terminez bien sûr en apothéose par un massage, inspiré de pratiques extrêmes orientales : réflexologie plantaire, shiatsu, ayurvéda, nuad boran thaïlandais. Réalisez un enchaînement fluide de manœuvres décontractantes, stimulantes, drainantes qui montent généreusement sur la jambe et amènent votre cliente au Nirvana. Une noisette de crème et la voilà prête à repartir d'un pied léger ! Le massage des pieds est un must en matière de relaxation et de bien-être qui s'avère assez addictif. Nombre de clientes adorent et deviennent vraiment des accros, inconditionnelles du pied.
Compte tenu de sa richesse anatomique - semelle veineuse, cellules nerveuses, points réflexes, articulations… Un massage de cette zone est tout à la fois relaxant, équilibrant, allégeant, défatigant, particulièrement bienfaisant.

La réflexologie plantaire

Cette science millénaire, née en Chine demande une vraie connaissance, une vraie pratique et une formation précise mais c'est un bon investissement car la clientèle est demandeuse, attirée par le côté «sérieux», «vrai soin» thérapeutique sur une moitié de la planète. En Asie, les pieds sont considérés comme les «germes» du corps et à son image ; ils en sont une représentation minuscule. Ils sont riches en zones réflexes, localisées selon une cartographie bien précise, chacune rattachée à une glande, un organe, une fonction. Une pression ou un massage de ces zones permet de rétablir l'équilibre dans les organes correspondants et plus globalement de débloquer, libérer l'influx nerveux, réguler et faire circuler l'énergie. Le massage de certains points peut s'avérer «sensible», «touchy» pour ne pas dire douloureux… mais c'est du mal qui fait du bien ! Même formée à la pratique, l'esthéticienne n'a pas une formation approfondie en médecine chinoise donc, à aucun moment, il ne sera question de poser un diagnostic ou de «guérir» un dysfonctionnement quelconque.
Durée : entre 45 et 55 minutes

Le massage relaxant oriental

En Asie, il vient en préambule à la séance de réflexologie proprement dite, pour préparer, échauffer et détendre le pied. Il consiste en un enchaînement de manœuvres enveloppantes, étirantes, mobilisatrices de l'ensemble de la surface du pied. On peut y ajouter quelques pressions sur des points spécifiques bien identifiés aux vertus anti-stress et drainantes : plexus, reins, vessie, zones lymphatiques, colonne vertébrale… Chaque orteil étant le point d'entrée ou de sortie d'un méridien énergétique, un lissage systématique des orteils et des espaces interdigitaux fait un bien fou ! Tout comme Monsieur Jourdain faisait de la prose sans le savoir, l'esthéticienne fait souvent de la réflexologie sans le savoir.
Durée : entre 25 et 30 minutes.

Le shiatsu des pieds

Il s'agit d'une séquence localisée, extraite du massage global, tout en pressions et digipressions qui mobilisent le pied, le défatiguent, harmonisent et régulent l'énergie. Les mains restent souveraines mais il existe de nombreux appareils dits «masseurs shiatsu», des bons et des moins bons, qu'il est possible de combiner à une séance de pédi - spa pour un soin duo plus complet, plus cher, 100 % mains libres, dans la lignée toujours de soins express, type «bar», «corner détente».

LES ÉQUIPEMENTS : DU LUXE AU BIEN-ÊTRE

Un fauteuil à pédicurie est un début mais reste un peu strict, un peu rigide, un peu «médical», peu «sexy» ! Colorez, arrondissez, réchauffez avec coussins, plaid, tapis…

En matière d'équipements spécifiques, l'offre des fabricants a largement évoluée. Elle s'est étoffée, sophistiquée, professionnalisée avec la création de pedi-spa, voire de stations pédicurie: la balnéo est harmonieusement intégrée, les matières sont nobles, le design est beau, le confort total parfois amélioré par un dispositif de massages du dos, la logistique technique et la praticité assurée.

C'est un investissement ! Mais en préliminaire à un soin beauté / détente du pied, le pédi-spa le fait monter en gamme, en valeur perçue en tarification. On passe au vrai soin bien-être, du prosaïque au luxe. Il devient un soin aussi «noble» qu'un soin visage ou un massage au même niveau de tarification.

Intimité et confort

Le pedi-spa constitue une prestation en soi, main libre, courte, idéale au moment de la pause déjeuner express ou un break avant de rentrer chez soi, pour se délasser après une journée shopping ou un bon jogging dans la lignée des soins en «bar». Dans ce cas, attention ! Même si vous le considérez comme un soin vitrine, ménagez un minimum d'intimité et de confort à vos clientes. Elles n'ont pas forcément envie d'être exposée au regard des passants. On ne se sent pas vraiment à son avantage ni à l'aise les pantalons retroussés jusqu'aux genoux, les pieds qui barbotent !

Hydromassage à billes

Celle qui, résolument tournées vers le bien-être, voudraient aller plus loin dans le soin des mains et des pieds, peuvent se tourner vers une prestation innovante encore récente : l'hydromassage à billes. L'appareil : une cuve emplie d'eau et remplie de quelques 30 000 billes de verre entraînées dans un mouvement rotatif. Le soin combine l'action hydromécanique, la thermothérapie et la réflexothérapie générée par la pression des billes en mouvement. Ce massage dynamique des zones réflexes procure une relaxation intense, active la microcirculation, réduit les gonflements et rend les jambes légères. Là encore un investissement conséquent.

Utilisable aussi pour le soin des mains.

LES VENTES COMPLÉMENTAIRES

- Le soin en lui-même est récurrent. Proposez-le en formule de 4 ou X soins.
- Des pieds reposés, adoucis, nourris, doux et, veloutés donnent envie de s'en occuper et de les rendre plus beaux encore. Une pose de vernis est facile à ajouter au bout de la prestation.
- Les bijoux de pied peuvent séduire certaines.
- Un soin jambes légères s'inscrit dans la continuité assez facilement et logiquement.
- Gommages, masques, crèmes, voire accessoires de réflexologie, sont à proposer en produits relais pour prolonger les bénéfices du soin à la maison.

Une fois encore et comme toujours, il faut garder bon pied, bon œil, faire des pieds et des mains, en espérant au bout du compte que ce soit… le pied !

ONGLES
décors

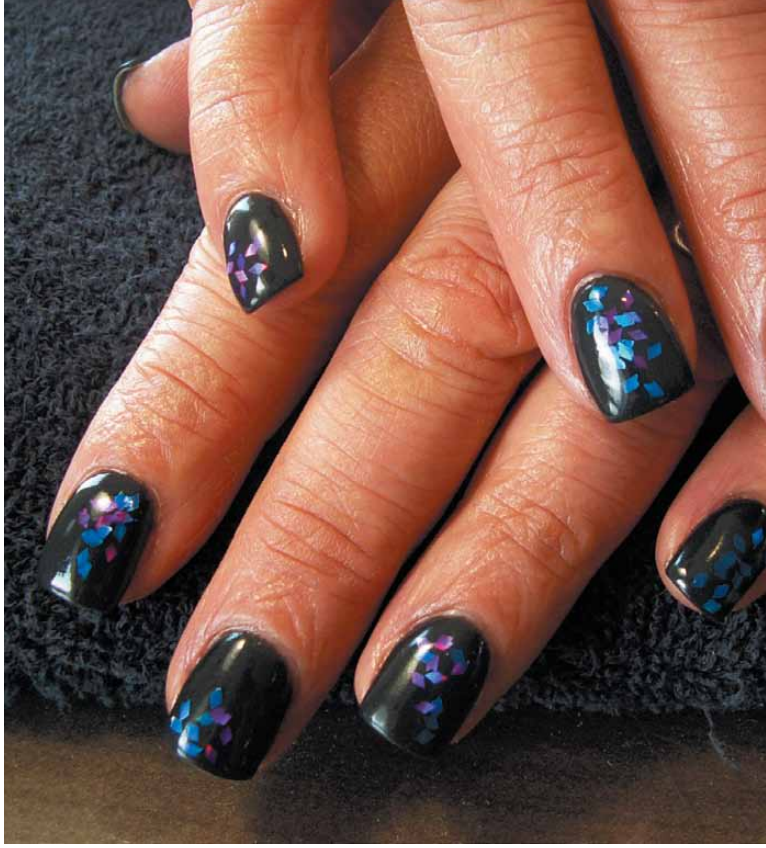
Découvrez, à chaque numéro, les designs de stylistes d'ongles créatives.
Ce mois-ci, laissez vous inspirer par Virginie Sigouin, Kristina Cervedio et Caroline Martel.

Envoyez vos créations à : info@exceptionail.ca

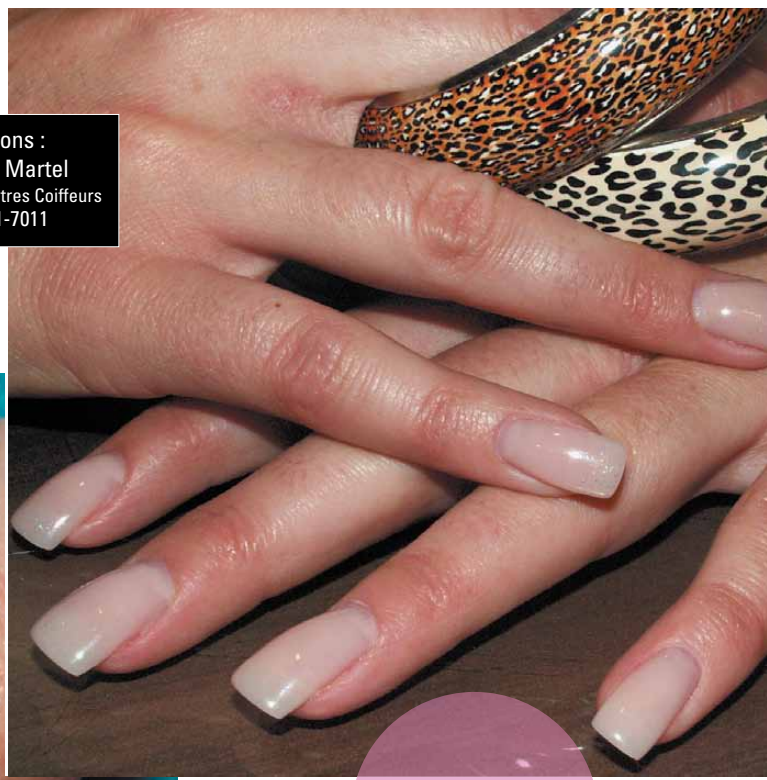
Créations :
Virginie Sigouin
Beauté Sy-Ra-Vi / CFD Fantaisies
450-478-6396

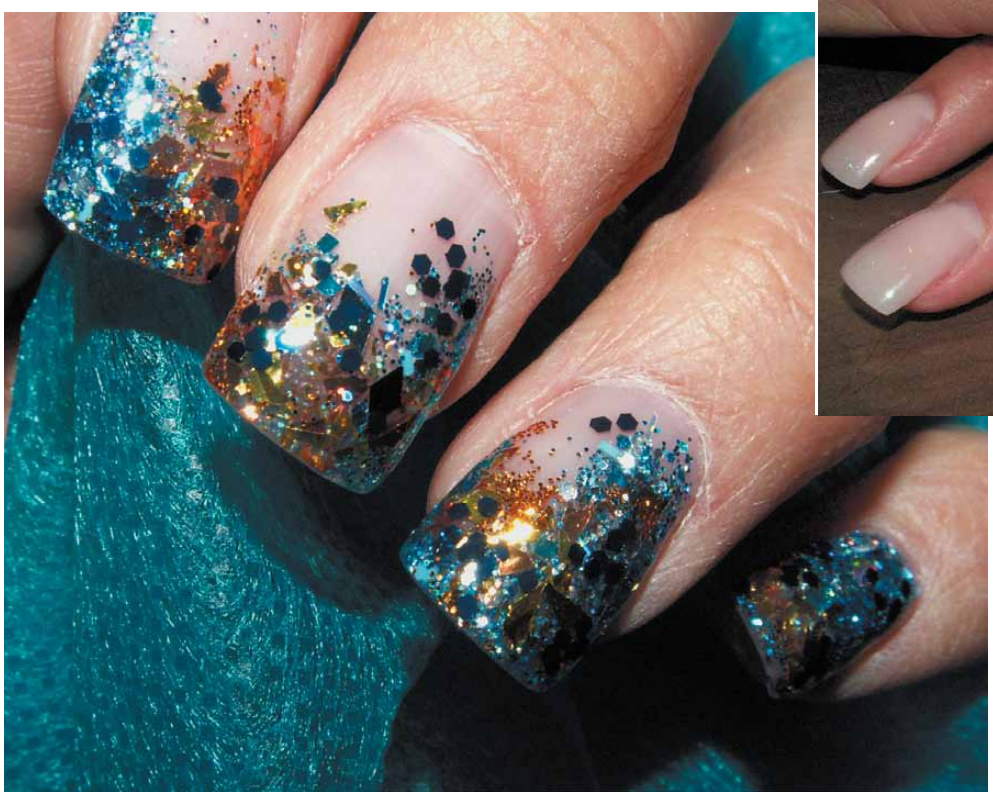
Création :
Kristina Cervedio
Cosmederma
450-416-3030

Création :
Lina Michaud
Académie & boutiquePro SBI
450-678-3231 # 354



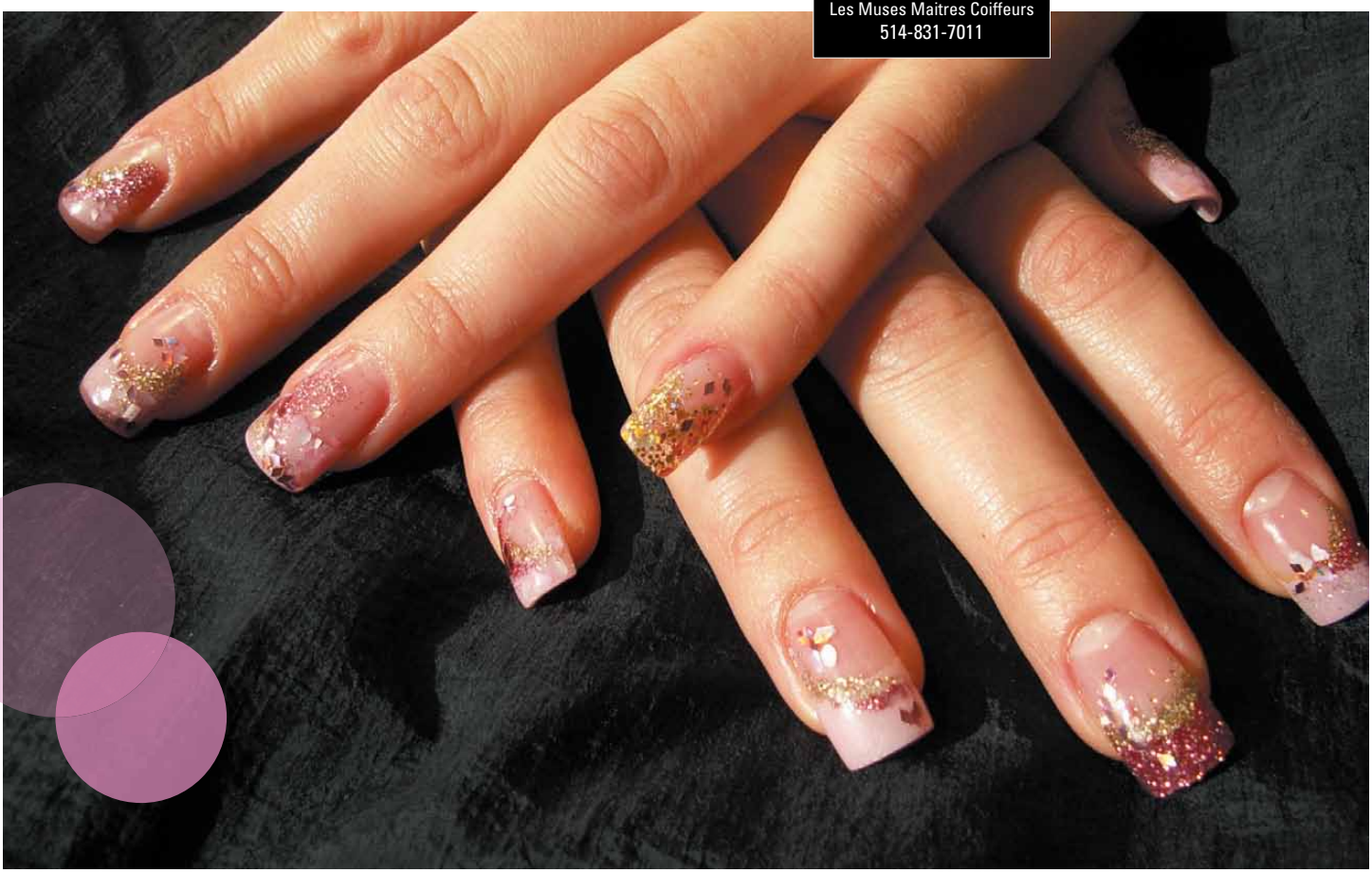
Créations :
Caroline Martel
Les Muses Maitres Coiffeurs
514-831-7011





ONGLES
décors

Créations :
Caroline Martel
Les Muses Maitres Coiffeurs
514-831-7011



distributions
FRANCE LÉCUYER

CENTRE DE FORMATION
SUR MESURE

Épilation
Manucure
Pédicure
Extensions de cils
Pose d'ongles
Maquillage

DISTRIBUTEUR
DES PRODUITS:

JB LASHES · bodyography · ibd · GiGi · Medicool · Camillen 60 · SPARITUAL · EZFlow Nail Systems · china glaze

BUREAU CHEF : MONTRÉAL
280, Sauvé Ouest - H3L 2Z4
Tél. 514.272.0222 / 1.888.387.7960
www.francelecuyer.com / info@francelecuyer.com

ST-JÉRÔME - 1083, Bd Lachapelle (Rte 158)
Tél. (450) 565-0202

ST-HUBERT - 5240 Chemin Chambly
Tél. (450) 812-3755

TERREBONNE
913 Montée Masson
Tél. (450) 416-6022

nouveau site web avec boutique en ligne
www.francelecuyer.com

http://twitter.com/dflinc
www.facebook.com/DistributionsFranceLecuyer

1.

Un peu de couleur pour cet Hiver !

Réchauffez votre image avec votre maquillage...

par Stéphanie Bernard, formatrice maquillage
à l'école Metamorphoses (Stratsbourg, France) www.MetaMake-Up.com

Des couleurs chaudes telles que le doré et le cuivré vont immédiatement vous donner « bonne mine » à cette période de l'année où votre teint est éclairci par la perte du bronzage. Ces couleurs luxueuses correspondent tout à fait à la période des fêtes de fin d'année. Assimilé à la lumière ou au soleil, le doré va illuminer votre regard dès la première application même par transparence. Alors profitez-en !

Les sourcils

Ils ont été tracés avec un brun mélangé à une pointe de nacre dorée. Cela leur apporte un peu de couleur mais va éclairer le regard sans mettre l'accent sur les sourcils.

L'arcade sourcilière et l'angle interne de la paupière mobile ont été maquillés avec un fard à paupières beige irisé afin d'agrandir le regard. Le fard à paupières doré colore la paupière mobile alors que le cuivré mélangé au noir va structurer l'angle externe de celle-ci afin de mettre le regard en valeur et d'agrandir les yeux.

Les yeux

Le pourtour des yeux est maquillé avec un eye-liner et un crayon noir, cela permettra l'intensification du regard : il sera profond et fera ressortir la couleur de l'iris et de la pupille. Les cils sont maquillés avec un mascara noir afin de les allonger et de les épaissir. Cela approfondira davantage le regard.

Le blush

Il est composé de deux couleurs : un cuivré foncé placé au niveau des tempes et de l'angle externe de la paupière + un doré plus clair sur le haut des pommettes. Le doré va donner un effet « bonne mine » à votre visage alors que le cuivré qui est une couleur plus foncée va rehausser le maquillage et attirer davantage le regard des autres sur votre regard.

Il est possible de foncer le regard en le noircissant au niveau de la paupière mobile et au ras des cils inférieurs avec un fard à paupières noir. (voir photo 2)

Symbolique des couleurs

L'or représente la perfection, la lumière, et le cuivré représente la beauté et la douceur. Couleurs des dieux en particulier celle des dieux Egyptiens, elles sont d'origine divine c'est pour cette raison que nous les retrouvons la plupart du temps dans les emblèmes de pouvoir de rois et d'empereurs à travers l'histoire.

Au Moyen-âge, la transformation du plomb en or par l'alchimie figurait la transformation de l'homme en divin par la conscience de Dieu.

Dans la culture bouddhiste, l'or est la couleur de l'absolue perfection, de l'équilibre et de l'immortalité. D'ailleurs beaucoup de représentations du bouddha sont dorées. Les moines bouddhistes portent également des robes de couleur jaune. Couleurs brillantes porteuses de puissance, assimilées à l'éclat et au luxe, elles furent longtemps le privilège des hommes riches sur leurs vêtements, leurs joyaux et ornements ou leur demeure. Aucune signification négative n'est associée à ces deux couleurs ou peut-être la cupidité humaine…

Modèle : Meggy Alexydze
Photo : Cédric BOURION
Maquillage : Stéphanie BERNARD
Coiffure : Alexandre KLEMM
Tendance maquillage hiver 2012-2013 SB MAKE-UP

CREATIVE
JUSQU'AU
BOUT DES
ONGLES
T-SHIRT
Collection Les Nouvelles Esthétiques Spa
COMMANDEZ EN LIGNE SUR LA BOUTIQUE
www.nouvelles-esthetiques.ca
Par téléphone : 1-877-977-4666 / (514) 678-2648
T-SHIRT 21.75$ + Tx (+ frais d'expédition 10$*)
Offre valable au Canada, dans la limite des stocks disponibles.
* jusqu'à 10 T-shirts par envoi.

Formations

Formation Beauté Sensas / Sensas Cils

a) Pose d'ongles et décoration en poudre et résine ou gel UV. Durée du cours : 24 heures + 8 heures d'examen, 4 élèves maximum. Ce cours traite de l'hygiène, des maladies de l'ongle, du recouvrement sur ongles naturels, de la pose d'ongles, de la décoration d'ongles et du remplissage. Notre but est de donner toutes les connaissances aux élèves pour qu'ils réussissent leur nouvelle carrière.
b) Épilation à la cire : Durée du cours 8 heures, en privé. Épilation de toutes les parties du corps (hommes et femmes) enseignée.
c) Pédicure : Durée du cours : 8 heures, deux élèves maximum. Apprendre les maladies, les soins des pieds réguliers avec vernis ou avec parafine et gel UV, le masssage ainsi que la tenue des feuilles de suivi pour les clientes.
d) Gel UV, pour les mains ou les pieds. Durée du cours : 3 heures, en privé.
e) Fantaisie pour ongles : Durée du cours : 8 heures. Création d'ongles artistiques. Plusieurs décorations.
f) Pose de cils, technique «cil par cil». En privé. Duré 8 heures, théorie et pratique.
Tél : 450-477-9888
Achat de produits en ligne : www.beautesensas.com ou en magasin .

Distributions France Croteau

Cours de pose d'ongles et manucure semi-privés (4 jours, 1 jour/semaine, lundi/mardi ou mercredi, de 9 h à 16 h). Ce cours s'adresse à toute personne qui désire devenir une professionnelle de la beauté des mains et des ongles. Vous apprendrez différentes techniques (colle-gel, poudre et 'bonding' FC, résine-gel et soie, gel UV ou acrylique), vous permettant de choisir celle qui vous convient le mieux. Vous devez être accompagné(e) d'un modèle à chaque cours pour vous pratiquer. Attestation remise en fin de formation, suite aux épreuves théorique et pratique lors du 4e cours. Prix : 450 $ + taxes, payable en 4 versements. Produits utilisés dans la formation inclus. Autres formations : soins esthétiques des pieds, pose de cils semi-permanents, maquillage, épilation à la pâte de sucre.
Informations : (819) 822-4200 / 1 800 833-2333

Formi Ongles formations

Cours Complet : 6 jours / Cours Gel UV : 4 jours
Résine et poudre : 4 jours / Manucure : 2 jours
Beauté des Pieds : 4 jours / Gel UV orteils : 4 heures
Cours de Perfectionnement sur demande. **Tel : 1 877 727-3222**

Ateliers de formation Belmonda

Nouvelle formation professionnelle
Techniques de soins faciaux, niveau avancé
Maquillage professionnel
Formation Gel Soak-Off
Formation Nail Art
Contactez : Lindsey Hill
Belmonda Beauty Academy & Distribution Inc.
514.697.4100 / lindsey@belmonda.com
189-600 Labrosse, Pointe Claire H9R 1A3

Ecole reconnue depuis 18ans, Distributions France Lécuyer vous offre des formations professionnelles sur mesure de façon régulière

Cours d'ongles en résine et poudre, en gel UV, en acrylique
Cours de décors sur ongles, de lime électrique, de Airbrush
Cours de pédicure et de manucure
Cours en épilation à la cire
Cours de maquillage professionnel
Cours de permanente et teinture de cils
Cours d'extension de cils
4 emplacements :
280, rue Sauvé ouest, Montréal
913, montée Masson, Terrebonne
5240, chemin Chambly, St-Hubert
1083, boul Lachapelle, St-Jérôme
Contactez-nous pour connaître les prochaines formations
1-888-387-7960 ou consultez notre site web
www.francelecuyer.com

POURSUITE VERS L'EXCELLENCE LA FORMATION CONTINUE

L'Académie de beauté Gordon Robertson s'est bâti une solide réputation en tant que leader en éducation dans le domaine de la beauté et du bien-être. En plus du D.E.P en esthétique et en coiffure, nous offrons également des formations spécialisées visant à former les gens de l'industrie.
Les formations à venir :
De l'anatomie à la technologie
Technique spécialisée en Pose d'ongles
Début des cours : 21 janvier 2013- Horaire sur demande
Ateliers de parfumerie à partir du 14 janvier 2013- Horaire et dates sur demande.
Maquillage à l'aérographe (airbrush) début des cours :
21 janvier 2013
Formation spécialisée en Soins Corporels menant à une Attestation en Études Professionnelles :
début des cours 23 septembre 2013- Horaire sur demande.
Site Web : http://grc.lbpsb.qc.ca/
Trouvez-nous sur Facebook : Beauty Academy GRCC
BEAUTY WORLD – Blog spot
http://beautyacademygrcc.blogspot.ca
/2010/04/beauty-academy-at-gordon-robertson.html
Pour toute information contacter: Micheline Faccone
mfaccone@lbpearson.qc.ca
514-426-5096 ext 3

Académie & Boutique Pro SBI

ST-HUBERT :
Cours de pose d'ongles débutants
14 au 17 Janvier 2013
Formation sur la désinfection Accel
28 Janvier 2013
Formation Gehwol AM et Cuccio PM
25 Février 2013
Beauté des pieds & mains
Hygiène en soins des pieds
BioOrigin pour massothérapeuthes
22 Janvier 2013
Siège social: 4400 boul. Kimber, St-Hubert
Tél.: 1-800-361-3739 ou le 450-678-3231 poste 354
formationsth@summum.com.
QUÉBEC :
Formation d'épilation
8 au 11 Janvier 2013
Perfectionnement en gel UV
15 & 16 Janvier 2013
Combo beauté des pieds & mains
22 au 24 Janvier 2013
Formation Gehwol AM et Cuccio PM
25 Février 2013
Formation sur la désinfection Accel
28 Janvier 2013
BioOrigin pour massothérapeuthes
5 Février 2013
QUÉBEC : 6655, boul. Pierre Bertrand N. #136
Tél.: 418-874-0444
formationqc@summum.com

Centre de formation professionnelle du Laboratoire Larima
CALENDRIER DES FORMATIONS HIVER 2013

Beauté et hygiène des pieds niveau 1
14 - 15 - 16 janvier ou 28 - 29 - 30 janvier
Beauté et hygiène des pieds niveau 2
11 - 12 février
Initiation à la réflexologie, sur demande en entreprise
(4 personnes et plus)
Manucure naturelle, sur demande
Psychologie de la vente, sur demande en entreprise
(4 personnes et plus)
Vitafloral/Héliabrine Aroma-esthétique visage et corps
21 - 22 - 23 janvier ou 18 - 19 - 20 février
Akiléïne SPA produits podologiques
7 janvier ou 4 février
ou sur demande en entreprise (4 personnes et plus)
Pour des renseignements supplémentaires, contactez la responsable de la formation et conseillère en développement : Manon Brunet 1- 800-387-1990 / 450-979-2715 mbrunet@larima.ca Visitez notre site web et inscrivez-vous en ligne au : www.larima.ca

LES RACINES
SONT POUR
LES ARBRES
Pense à ta couleur...
T-SHIRT
Collection Les Nouvelles Esthétiques Spa
COMMANDEZ EN LIGNE SUR LA BOUTIQUE
www.nouvelles-esthetiques.ca
Par téléphone : 1-877-977-4666 / (514) 678-2648
T-SHIRT 21.75$ + Tx (+ frais d'expédition 10$*)
Offre valable au Canada, dans la limite des stocks disponibles.
* jusqu'à 10 T-shirts par envoi.

LE CARNET D'ADRESSES des professionnels canadiens

par Les Nouvelles Esthétiques Canada et ExceptioNail.Beauty Magazine

Retrouvez vos fournisseurs avec les marques de produits par catégorie.

(E : ÉCOLE & CENTRE DE FORMATION - **D** : DISTRIBUTEUR - **I** : IMPORTATEUR - **M** : MANUFACTURIER - **S** : SERVICE)

CODE COULEUR : PRODUITS ET SERVICES ■ INSTITUT - ■ SPA - ■ ONGLES, SOINS DES MAINS & PIEDS - ■ MAQUILLAGE - ■ SALON DE COIFFURE ■ AUTRE - ■ PAGE DE LA PUBLICITÉ DANS CE NUMÉRO (* Annonceur saisonnier ou occasionnel)

ACADÉMIE & BOUTIQUE PRO SBI (D, E) 93
Centre de formation et Produits pour les ongles
450-678-3231 # 354 – 1-800-361-3739
summum.com
Cristal, Cuccio, Starnail, Accel, Young Nails, Gewhol, BioOrigin, Allezhousses, Diamancel, Kissme,Blinc, Néolia, Bio éclat, Cires professionelles Summum, INM, Top Chrono, Combinal, Therabath.

ACADÉMIE INTERNATIONALE COMPÉTENCE BEAUTÉ (E,D) 53,57
Ecole d'esthétique, électrolyse et massothérapie
514-281-1110
www.competence-beaute.com
Académie Internationale Compétence Beauté, Laboratoire Dr Renaud, Gel-Ous, Rose Bella, Starnail, Gabriella House Beauty (Gaby), Micropigmentation, L'Oréal. Akileïne, Rhida, Equipement : Vivaldi Technoderme.

ACADÉMIE INTL. EDITH SEREI (E,D) 17
Ecole d'esthétique, électrolyse et massothérapie
514 849 3035 - 1 800 567 6950
admin@edithsereiacademie.com
www.edithsereiacademie.com
Académie Scientifique de Beauté Edith Serei
Dr Mehran, Studio Cosmetics

ASSERPRO INC. 99
Courtier d'assurances et services financiers
514-648-9642 - 1-800-463-6385
daniel.pauze@asserpro.com / www.asserpro.ca

AUDESSA PRODUITS DE SANTÉ (D, M) 43
Produits de soins esthétiques
info@audessa.com / www.audessa.com
Aquafolia, Cellcosmet

BEAUTÉ MÉDIC (D,I) 37
Équipements soins esthétiques
450-652-5351 - 1 877 449 6383
infos@beautemedic.com - www.beautemedic.com
IPL Optima 518, Sculptor, équipements soins esthétique et photo technologie.

BEAUTÉ SENSAS / SENSAS CILS (E,D,I,M) 83
Produits et accessoires d'ongles (décors variés) soins de pieds, épilation, cils par cils, gel UV.
450 477 9888
beautesensas@hotmail.com / www.beautesensas.com
Beauté Sensas, Beauté Sensas, INM, SensasCils

BEAUTÉ SYRAVI (E,D) 97
Produits et accessoires d'ongles, Centre de formation.
450-478-6396 / www.syravionline.com

BEAUTY STREET PARIS (D, I) 77
Mode professionnelle
514-793-6592 / www.BeautyStreetParis.ca

BELMONDA – ACADÉMIE & DISTRIBUTION (D, I, E) 85
Produits et équipements, esthétique et soins des ongles
514-697-4100 - 1 866 647 4100
info@belmonda.com - www.belmonda.com
CND, Cuccio Essie, NSI, One minute Manicure, RVB

BG BEAUTÉ (E, M) *
Maquillage, Pose de cils, Bijoux de peau
450-492-9984 / 1 888-492-9984
www.misencil.com / info@bgbeaute.com
Misencil, Chantal Lacroix

BOUTRY CANADA (D, I) 51
Produits et équipements de soins esthétiques
450-420-6441 - 1 800 363 7994
info@boutry.com - www.boutry.com
GERnetic, Ovimer, Argania

BUTTERFLY LASH SOLUTIONS, LLC (D,M) *
Extensions de cils, formation et produits
813-223-1875
www.ButterflyLashSolutions.com
info@ButterflyLashSolutions.com
Butterfly Lash Solutions, LLC

CALGEL CANADA (E,D) *
Soins des ongles, mains et pieds - Produits et accessoires de pose d'ongles
514-747-7622 - 1 888 GEL-NEWS (435 6397)
linda@calgelquebec.com - www.calgelcanada.com
Calgel Organic Nail System

CJMB COSMÉTIQUES INC. (E,D,I) 31/35
Produits de beauté biologique, 100% naturels, accessoires, services, compléments alimentaires.
514-426-4020 - 1-800-661-2562
cjmb@qc.aira.com - www.cjmb.pj.ca
Phyt's Bio Naturo Esthétique, Phyt's Bio Corps, Phyt's Bio Spa, Phyt's Bio Maquillage, Ligne Dermatologique Gamarde Bio, Équipements CJMB, visage et corps.
Recherche distributeurs/agents : Ouest Canadien

COSMÉTIQUES FRANCE LAURE (M, E,D) 7
Produits de soins esthétiques
514-335-0121 - 1.800.361.1361
info@francelaure.com – www.francelaure.com
France Laure Paris, Ma Chérie, M Au Masculin, Aqualaure

CSMO - SOINS PERSONNEL QUÉBEC 55
Comité Sectoriel de la Main d'Oeuvre
514 844 3020 - 1 866 682 6040
info@soinspersonnels.com / www.soinspersonnels.com

DÉJÀ DISTRIBUTION (D, I) *
Produits de soins esthétiques
(581)888-3932 - 1-877-900-3352
info@deja-distribution.com - www.deja-distribution.com
Ericson

DERMAVEDA (D, I) *
Équipements et services en soins esthétiques
(514)838-8808 – 1 855-403-3593
info@dermaveda.com – www.dermaveda.com
Mesothérapie esthétique Dermaveda – achat & location IPL

DISTRIORG CANADA (D, I) *
Produits de soins esthétiques
819-205-1012 - 1-855-403-8300
info@distriorg.com - www.distriorg.com
BIOTIC PHOCEA

DISTRIBUTIONS COSMEDERMA (D) 96
Produits de soins esthétiques, maquillage, épilation, soin des pieds, Produits et accessoires pour la pose d'ongles, blanchiment dentaire.
450-416-3030- 1-877-658-9220
info@cosmederma.ca / www.cosmederma.ca
SWISS MED, NATURMED, Micha, Skin Accents, Combinal Hand& Nail HARMONY,Gelish, INM, Cosmederma, Dominique Siena, Belava, Allpresan, Maquillage, PEARL blanchiment dentaire, Accel

DISTRIBUTION FRANCE CROTEAU Inc. (E,D,I) 73
Soins des ongles, mains et pieds
Produits et accessoires d'ongles (pose et décor)
819-822-4200 - 1-800-833-2333
fc@distributionfrancecroteau.com
www.distributionfrancecroteau.com
Epillyss, Gel Epil, Laora, Pâtes de sucre FC, Yavaped, American Manicure, CND, Gelousy, Glycerine Silicon, Le Chat, Nubar, Siena, Shooting Star, Star Nail, Kiss me, Maquillage FC

DISTRIBUTIONS FRANCE LÉCUYER Inc. (E,D,I,M) 89
Soins des ongles, mains et pieds, pose d'ongles
514-272-0222 - 1 888-387-7960
info@francelecuyer.com - www.francelecuyer.com
France Lécuyer, Aztek Nail, Essie, Ezflow, Nailtique, Pharmagel, Spa Ritual, IBD, Sormé
Autres : Camilien, Gigi

DISTRIBUTIONS ONGLES D'OR (E,D,I,M) *
Produits et accessoires de soins des ongles, mains, pieds et pose d'ongles
418 831 4484 - 1-866-666-4484
info@onglesdor.com - www.onglesdor.com

DISTRIBUTIONS PRO-ONGLES (D) 96
Résine et poudre, gel UV acrylique
514-770-1830 - pro-ongles@videotron.ca
www.distribution-pro-ongles.com
California Mango, Cina pro, Cuccio, Diamond Nail, IBD, INM, Konad, Out the door, Pro-ongles, Starnail, Gigi

DISTRIBUTION YVON DUPUIS (D, I) *
Produits de soins esthétiques
819-826-2888 - 1 866-506-2888
info@distributiondupuis.com
Copine, Mességuè

DUPUIS MAGNA COSMETIQUES INTL. INC. (D, I) *
Produits de soins esthétiques et cosmétiques
450-568-3517 - 1.800-363-9461
www.dupuismagna.com / info@dupuismagna.com
Art Déco, BELNATUR, BOUGIE DU SUD, ELINA, SOLEIL DES ILES, TEEEZ, VALENTINA

FLEURS SAUVAGES COSMÉTIQUES (D, I) 96
Produits de soins esthétiques
450-918-0504 - 1 800-741-6840
www.fleurssauvagescosmetiques.ca
fleurssauvages@fleurssauvagescosmetiques.ca
Alain Ganancia, PostQuam, Diamancel, NailTek

FORMI-ONGLES (E,D) *
Produits et accessoires de soins des ongles, mains, pieds et pose d'ongles
819-727-2222 - 1 877-727-3222
claireongles@hotmail.com
Cuccio, Light Elegance, Nail Tek

GROUPE C.H. INTERNATIONAL (D,I) *
Produits cosmétiques
450-971-7171 - 1 800 361 9258 - www.groupech.com
Maria Galland, PAB, Carlina
Équipements, Epilation cire produits

IMPORTATIONS CAVAN (E,D) *
Produits d'ongles et de soins esthétiques
514-355-8169 - 1 800 884 8169
info@ importationscavan.com www.importationscavan.com
Cnd, siena diamond, star nails, akileine, magistral, ibd, cavan, orly, no lift nails, inm, lamoon, nail art, konad, dannyco, satin smooth, medicom, almedic, podologic, alpskin, accel, lcn, silkline, blue international, smart nails

INNOVA BEAUTÉ (D) 41
Produits de soins esthétiques
1.877.446.1258 / www.innovabeaute.com
Delarome Paris, Iroisie Paris, Atelier Flou Paris

JBL SOFT (M, D) 17
Logiciel de Gestion
1-800-556-4525 - www.jblsoft.com
GEMSOFT

LABORATOIRE BIOLOGIKE (D) *
Equipements de soins esthétiques et bien-être
514-502-2536 / www.beauty-ion.com
Beauty-Ion

LABORATOIRE DR RENAUD (E,D,M) 5
Produits de soins esthétiques et spa
450-688-8241 - 1 800-361-0352
info@ldrenaud.com - www.ldrenaud.com
Laboratoire Dr Renaud, Thalyspa, Make Me Up

LABORATOIRE LARIMA LTÉE (E,D,I) 27
Produits de soins corps, ongles, mains, pieds
450-979-2715 - 1-800-387-1990
mbeland@larima.ca - www.larima.ca
Héliabrine, Coup d'Éclat, Mousseline, Vita Floral, Akileïne, Écrinal, Combinal (Teinture Cils)

LABORATOIRE REYNARD (M, D) *
cires épilatoires haut de gamme
1 877-856-6996 - +1514-856-6996
www.labeynard.com - info@labreynard.com

LES IMPORTATIONS ALAIN (D,I) 49
Produits de soins esthétiques
450-659-2323 - 1 800-363-9399 / www.hormeta.ca
Hormeta

LOYTEL (D) 69
Produit de soins visage, équipements
840, rue Blouin, Drummondville, QC, J2C 7R6
819-469-4691 / www.loytel.com
Oligodermie

MON RÉSEAU PLUS 44/45/46/47
L'Association des massothérapeutes spécialisés
1 800-461-1312
www.monreseauplus.com / info@monreseauplus.com

NOVODERM (D,E) 21
Produits et équipement de soins esthétiques
1-888-401-3878 / www.novoderm.ca
Location de laser Cutera, Image Skincare

PERFORM-ART (M, E) 59
Centre de formation, produits, équipement pour le maquillage (semi) permanent
1-877-999-4699
www.performart.com (Achat en ligne)

PEVONIA BOTANICA (D,M) 2
Produits de soins esthétiques et spa
1.800.250.3131 - 1.800.250.3131
www.pevonia.com / www.spassion.com
Pevonia Botanica, équipements esthétiques et spa : Cosmopro

PHYTODERM INC. (M, D) 19/100 couvert arrière
Produits de soins esthétiques, cosmétiques et Spa
514-735-1531 - 1 800-361-1263
www.gmcollin.com - www.yonka.com
GM Collin – Yonka

PODOLOGIC (M, D) *
Produits de soins des pieds
1 866-740-1299 / www.podologic.ca

PRESTILUX (D, I) *
Produits de soins esthétiques, cosmétiques et Spa
450-963-5096 / www.prestilux.com
Décléor - Carita

RÉSEAU SBI (E, M, D) *
Réseau de Spas et d'instituts de beauté
450-678-82-41 / 1-800-361-3799 / www.summum.com
Algologie, Couleur Caramel, Star Nail, Cuccio, Institut Matis, Matis

THALASSO Pdg (D, I) 23
Produits de soins esthétiques
514-939-0885 - 1-800-361-5474
info@thalassopdg.com – www.phyto5.ca
Phyto 5

VAGHEGGI CANADA (D, I) 39
Produits de soins phyto-cosmétiques
514-856-7494 - 1-800-363-0156
vente@vagheggicanada.com
www.vagheggicanada.com \
Vagheggi

DATES DE TOMBÉES DU PROCHAIN NUMÉRO
N° 81 – Mars 2013
RÉSERVATION ÉDITORIALE : 25 JANVIER
PUBLICITÉ ET ANNONCES CLASSÉES : 10 FÉVRIER
SORTIE LE 20 FÉVRIER 2013

Fleurs Sauvages
Cosmétiques inc.
Distributeur de produits d'esthétique
Tél : 450.918.0504
Sans frais : 1 800.741.6840
www.fleurssauvagescosmetiques.ca
courriel : fleurssauvages@fleurssauvagescosmetiques.ca
Alain Ganancia COSMETICS
NailTek THE NATURAL NAIL EXPERTS
postQuam
DIAMANCEL

FORMATIONS
Privées ou en groupe
DE FACE-PAINTING
BODY-PAINTING
TATOUAGE TEMPORAIRE
(pinceau ou airbrush)

www.gaellebodyart.com
(514) 895-7790

distribution
COSMEDERMA
MAQUILLAGE, PRODUITS POUR LES ONGLES ET L'ESTHÉTIQUE, APPAREIL DE BLANCHIMENT DENTAIRE PEARL
COMBINAL EYE CARE
NATURMED
Allpresan
SKINACCENTS
PEARL TEETH WHITENING
SWISS MED
hand & nail HARMONY
Accel
inm
Tél: 450-416-3030 - Sans Frais:1-877-658-9220
1668, Ch.Gascon, Terrebonne,Qc. J6X 4H9

Distributions Pro-Ongles
Produits professionels pour manucure et pédicure
- Prothèses et tips
- Système acrylique et gel UV
- Résine et poudre
- Décorations, collants, etc.

TÉL. (450) 845-3232
Visitez notre boutique en ligne :
www.distribution-pro-ongles.com
Nous livrons partout au Canada.

OFFRES D'EMPLOI

Ref. OE9803 - Importateur/Distributeur de cosmétiques **recherche représentant(e) régions d'Ottawa, Outaouais et Laurentides.**
Importer/Distributor of cosmetics, research representative regions in Ottawa, Outaouais and Laurentides. Contact : info@dupuismagna.com

Ref. OE9803 - **Nous recherchons représentant(e) pour le Québec.** IPL et Ultrason Cavitation. Revenu : 40.000$ et plus **Laboratoires Biologike** T.+1 514 502-2536

À LOUER - LOCAL

AL9801 - Grand local 12X 14 pieds avec lavabo et fenêtre.
(Ahuntsic, coin Henri-Bourassa et St-Urbain) dans un immeuble à vocation esthétique et bien-être. Bienvenue aux coiffeurs(ses), esthéticiennes, massothérapeute, acuponcteur, naturopathe ou tout autre professionnel de la santé ou bien-être exerçant dans un milieu connexe.
Pour plus d'informations veuillez contacter Marie au 514.919.0058

À VENDRE – SALONS/SPA

Ref AV7701 -
À vendre : Clinique d'esthétique située à l'Île Bizard.
Très achalandé. 49 900 $ négociable ou louer pour acheter !
T. 514-624-5472

DISPONIBLE SUR LA BOUTIQUE EN LIGNE : www.nouvelles-esthetiques.ca
OU AU : 1-877-977-4666
NOUVEAU LIVRE
Virtuose de l'ongle
C'est le fruit de près de deux années de labeur. Je souhaitais concevoir un manuel raffiné et féminin. Le graphisme coloré effectué par Anne Prémont de W3P design reflète exactement mon idéal. Cette collaboration a comme résultat un livre qui regorge d'astuces et d'informations. Son contenu est divisé par chapitre pour rendre sa compréhension aisé. Virtuose de l'ongle contient plus de 250 photos pour rendre sa lecture agréable et stimulante, une table des matières imagée, une section d'inspiration ainsi que la description des produits existant sur le marché. De plus vous obtiendrez un encart de pratique laminé où vous pourrez exécuter vos modèles.
34,50 $ (taxes incluses) + Frais d'expédition 10$
Caroline Vallières

À VENDRE – EQUIPEMENT

AV7901
À VENDRE Microdermabrasion Delphia-cristaux de bicarbonate de sodium ou corindons : 1800$.
Contacter Nataly T. 514-825-4049

AV8001
LASER IPL OPTIMA 518, 2 ans et seulement 18,000 pulses ! Valeur neuf: 44,950$. Vente: 37,950$ couperose, tache brune, acné, photo rajeunissement, épilation.
Demandez Manon 514-893-2957

ANH DANG Ph.D.
Chimiste Consultant
Dermocosmétologue

1200 St-Jacques Ouest,
Bur. 1706
Montréal, Qc, H3g 2j5
Tel: 514.932.4912
Cell: 514.862.1754

ANNONCES CLASSÉES

Faîtes paraître votre annonce pendant 2 mois :

- **Immédiatement en ligne au www.nouvelles-esthetiques.ca ***
  Délai d'activation de 3 à 5 jours ouvrables (après révision et approbation de la rédaction)
- **Dans l'Info-lettre et page FaceBook du magazine**
- **Dans la version imprimée du magazine dès sa sortie**

Formulaire de réservation à envoyer à :
Les Nouvelles Esthétiques Canada - CSP Outremont
CP48788 – Montréal (QC) H2V 4V1
Informations : T. 1 877-977-4666 – info@nouvelles-esthetiques.ca

DATES DE TOMBÉES PROCHAIN NUMÉRO
No 81 – MARS-AVRIL 2013 (MARS-AVRIL 2013)
RÉSERVATION ÉDITORIALE : 25 JANVIER
PUBLICITÉ ET ANNONCES CLASSÉES : 5 FÉVRIER
SORTIE LE 20 FÉVRIER 2013

FORMULAIRE DE RÉSERVATION

Tarif 2012 (taxes en sus)	Nbre	Prix unitaire	Montant
Forfait Web + magazine 3 lignes de 38 caractères (espaces inclus - total de 96 car.)		50 $	
OPTIONS :			
Ligne(s) Supplémentaire de 38 car.		5 $	
Image ou logo		10 $	
Magazine en justificatif par la poste (pour les non abonnés uniquement)		10 $	
Montant Total			
Taxes (TPS 5% + TVQ 9.5%)			
TOTAL À PAYER			

*Tarif taxes incluses

Compagnie : _____ Contact : _____
Adresse : _____ Ville : _____ Province : _____ Code Postal : _____
Téléphone : _____ Adresse courriel : _____

PAIEMENT : ☐ Chèque inclus ☐ Visa ☐ Mastercard Exp : _____/_____ Signature :

N° :

3 lignes de 38 caractères

Lignes supplémentaires (5$ chaque ligne)

annonces classées

Le magazine des professionnels de la Beauté et du Bien-Être, depuis 75 numéros, 13ème année

CANADA

les nouvelles esthétiques spa

Parce que le numéro important est toujours celui qu'on a laissé passer.

Pour rester connecté avec votre industrie,

Abonnez-vous MAINTENANT !

www.nouvelles-esthetiques.ca

1-877-977-4666

LNE80

COUPON D'ABONNEMENT

À renvoyer à : Les Nouvelles Esthétiques Canada
CSP Outremont - CP 48788 - MONTRÉAL (QC) H2V 4V1

JE M'ABONNE AUX NOUVELLES ESTHÉTIQUES & SPA :

Édition canadienne en français (6 numéros par an)

☐ 3 ans	18 numéros	+50 % d'économie*	120 $
☐ 2 ans	12 numéros	+40% d'économie*	95 $
☐ 1 an	6 numéros	+30% d'économie*	55 $

Édition canadienne en anglais (2 numéros par an)

☐ 3 ans	6 numéros	+40% d'économie	50 $

Combo édition en français et en anglais

☐ 3 ans	24 numéros	+60% d'économie	135 $

( )Prix au numéro (frais d'expéditions inclus) : 14$ | Tarif exclusif au Canada. Taxes incluses.*

PAIEMENT : ☐ Chèque inclus ☐ Visa ☐ Mastercard Exp : _____/_____

N° : | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Signature :

Prénom : _____

Nom : _____

Entreprise : _____

Adresse : ☐ **Maison** ☐ **Travail** _____

_____

Ville : _____ **Province :** _____

Code postal : _____ **Pays/Country :** _____

Tel.: _____

Courriel: _____

VOTRE MÉTIER
☐ **Esthéticienne** ☐ **Electrolyste** ☐ **Technicienne en soins de pieds**
☐ **Massothérapeuthe** ☐ **Technicienne d'ongles** ☐ **Maquilleur**
☐ **Autre:** _____

VOTRE FONCTION
☐ **Propriétaire** ☐ **Employée**
☐ **Etudiant(e)** ☐ **Professeur - Formateur**
☐ **Autre:** _____

VOTRE ENTREPRISE
☐ **Salon d'esthétique** ☐ **Studio d'ongles** ☐ **Spa**
☐ **Salon de coiffure** ☐ **Autre :** _____

ASSERPRO inc.
Courtier d'assurances

Confiez la protection de votre entreprise à l'unique spécialiste en assurance spa-esthétique

Toute l'équipe d'Asserpro vous souhaite de joyeuses fêtes !

ASSURANCE
SPA · ESTHÉTIQUE

On prend soin de vous

Le programme d'assurance le plus complet au Québec

1 800 463-6385

Appelez-nous maintenant pour obtenir une soumission

Tous les détails disponibles en ligne www.asserpro.com

PARIS

COLLIN

G.M.

SOLUTIONS ANTI-ÂGE

Ligne H50 THERAPY™

CHANGEMENTS HORMONAUX

Régénère la peau fragilisée par les changements hormonaux

(50 ans et plus)

SÉRUM GF ADVANCED REPAIR

FACTEURS DE CROISSANCE

Optimise la réparation et la protection naturelle de la peau

COLLIN
CONCENTRÉ BOTA-PEPTIDE CONCENTRATE
CRÈME H50 THERAPY™ CREAM
SÉRUM GF ADVANCED REPAIR SERUM
CRÈME CONTOUR YEUX PHYTO STEM CELL + EYE CONTOUR CREAM
ACTIVE C SERUM
CONCENTRÉ VISIBLE LIFTING CONCENTRATE

Ligne PHYTO STEM CELL +

CELLULES SOUCHES

Favorise la longévité cellulaire et la réparation de l'ADN

Ligne BOTA-PEPTIDE

TECHNOLOGIE DES PEPTIDES

Alternative aux injections, action antirides

ACTIVE C SERUM

ANTIOXYDANT

Protège contre l'action néfaste des radicaux libres

Ligne VISIBLE LIFTING

LIFTING ET RAFFERMISSEMENT

Améliore l'élasticité et la tonicité de la peau

CANADA 1.800.361.1263 • USA 1.800.341.1531

WWW.GMCOLLIN.COM